

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное  
учреждение высшего образования

«Уральский государственный лесотехнический университет»  
(УГЛТУ)

Г.П. Бутко  
Л.А. Перепелкина  
О.А. Шурмина

**ПОВЫШЕНИЕ  
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ  
КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ  
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ**

**Монография**

Екатеринбург  
2019

УДК 504.06  
ББК 67.911.20  
Б 93

Рецензенты:

А.Н. Семин, заведующий кафедрой стратегического и производственного менеджмента УГГУ, доктор экономических наук, профессор, академик РАН;

Т.В. Зырянова, доктор экономических наук, профессор кафедры бухгалтерского учета Уральского ГАУ

**Бутко, Г.П.**

Б93      Повышение конкурентоспособности как фактор обеспечения экономической безопасности: монография / Г.П. Бутко, Л.А. Перепелкина, О.А. Шурмина; под ред. проф. Г.П. Бутко. – Екатеринбург: УГЛТУ, 2019. – 142 с.

ISBN 978-5-94984-700-8

Монография содержит описание и анализ различных методов оценки конкурентоспособности предприятия в контексте экономической безопасности региона. Представлены связи и закономерности повышения конкурентоспособности лесного комплекса Урала (на основе инновационно-инвестиционного проектирования).

Изучение факторов конкурентоспособности представлено с позиции экономической безопасности, ее сущности, структуры и составляющих в различных аспектах и масштабах: рассматриваются различные стороны и компоненты. Последние в большей или меньшей степени оказывают влияние на уровень экономической безопасности.

Представлены научные направления данной проблемы с использованием современных методов исследования.

Монография предназначена для широкого круга читателей, включая научных работников, специалистов в сфере лесного бизнеса, аспирантов, магистров и бакалавров.

Печатается по решению редакционно-издательского совета Уральского государственного лесотехнического университета.

УДК 504.06  
ББК 67.911.20

ISBN 978-5-94984-700-8

© ФГБОУ ВО «Уральский государственный лесотехнический университет», 2019

© Бутко Г.П., Перепелкина Л.А.,  
Шурмина О.А., 2019

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ .....	5
ГЛАВА 1. Конкуренция – основа рыночных отношений .....	10
1.1. Основные подходы к исследованию проблемы конкурентоспособности предприятия .....	10
1.2. Высокая конкурентоспособность – основа экономической безопасности региона .....	17
1.3. Инструментарии обеспечения конкурентоспособности .....	24
1.4. Основы конкурентоспособности фирмы .....	34
ГЛАВА 2. Методологические аспекты оценки конкурентоспособности предприятия на основе инновационного подхода .....	37
2.1. Генезис научных взглядов относительно рынка конкурирующих нововведений .....	37
2.2. Особенности функционирования предприятий лесного сектора в условиях нестабильной экономики .....	54
2.3. Особенности формирования стратегии управления конкурентоспособностью лесопромышленного предприятия в Свердловской области .....	71
ГЛАВА 3. Приоритетные направления развития лесного сектора в условиях конкурентного рынка .....	97
3.1. Выбор приоритетных направлений развития ЛПК .....	97
3.2. Оценка эффективности инвестиционных проектов ЛПК .....	108
3.3. Обоснование выбора приоритетов инновационного развития .....	119
ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....	129
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ .....	131

Эволюция в Советском Союзе могла и должна была привести к сохранению и могучей промышленности, и науки.

*Нобелевский лауреат Ж.И. Алферов,  
автор книги «Власть без мозгов»  
(Москва, СПб, 2012)*

## ВВЕДЕНИЕ

В современной экономике нет универсального определения понятия конкурентоспособности. Это многоплановое понятие обычно включает три уровня конкурентоспособности:

- товаров и услуг;
- предприятия-производителя;
- страны.

Подробнее аспекты данной темы и предмета исследования раскрыты в работах [1–170].

Однако и зарубежные экономисты [1, 32, 40, 79, 80], и отечественные [2–30, 34, 120, 121, 124, 125, 135, 142, 150–151] нередко выделяют конкурентоспособность отрасли.

Задача, которую в своей классической фундаментальной работе формулирует М. Портер [110, с. 21], гласит, что необходимо «объяснить, почему фирмы, базирующиеся в данной стране, способны успешно конкурировать с иностранными фирмами в тех или иных отраслях и секторах экономики». Таким образом, поставленная М. Портером задача [110–112] объединяет понятия на уровне страны, отраслевой и фирменной конкурентоспособности. Как неразрывные части целостного экономического механизма, они не существующие друг без друга.

Можно проанализировать данные понятия с позиций дедуктивного метода, переходя от конкурентоспособности национальной экономики к конкурентоспособности продукции отдельных хозяйствующих субъектов, как составляющих фундаментальную основу мировой конкурентоспособности страны.

В таком случае можно сказать, что конкурентоспособность на уровне страны – это синтетический показатель, который объединяет конкурентоспособность товара, производителя и отраслевую конкурентоспособность и характеризует положение страны на мировом рынке.

Действительно, страна не будет конкурентоспособной, если ее товары неконкурентоспособны на мировом рынке из-за низкой цены валюты данной страны, что обусловлено низкой конвертируемостью.

О вопросах конкурентоспособности стран задумывались еще классики политической экономики. Интересную мысль представляет собой идея сравнительных преимуществ. А. Смиту принадлежит формулировка абсолютного преимущества, согласно которой страна экспортирует товар, если издержки на его производство ниже чем

в других странах. Д. Риккардо усовершенствовал эту формулировку в виде концепции сравнительного преимущества, согласно которой рынок сам направляет ресурсы страны в сферу наиболее интенсивного их применения.

М. Портер, автор теории конкурентных преимуществ, в одной из своих работ [111, с. 32] отмечал, что «единственное, на чем может основываться концепция конкурентоспособности на уровне страны, – это продуктивность использования ресурсов».

Следует иметь в виду, что конкурентоспособность страны – это серьезный фактор ее экономической безопасности. Только конкурентоспособная страна может создать условия для эффективного функционирования отечественных предприятий на мировом и национальном рынках, используя как экономические, так и административные рычаги воздействия.

Несмотря на то что конкурентоспособность национальной экономики РФ уступает практически всем развитым странам, необходимо заявить о ряде конкурентных преимуществ нашей страны. Это запасы топливно-энергетических ресурсов и минерального сырья (цены на большинство из них ниже мировых), высокий научно-технический потенциал, высокая квалификация рабочей силы (при низком уровне оплаты труда), относительно развитая транспортная система и система связи.

По всеобщему признанию сильными сторонами российской экономики конца 90-х годов являлся научно-технический потенциал, трудовые ресурсы, а наиболее слабыми – повышение роли государства в экономике страны, нерациональная система управления предприятиями и слабо развитая кредитно-финансовая система.

Безусловно, наша страна не всегда может рассчитывать на сильный прорыв на мировые рынки наукоемкой продукции и готовых изделий; это возможно лишь при сокращении издержек производства. Но сохранение и развитие научно-технического и интеллектуального потенциала страны – это основной путь повышения мирового рейтинга России. Академик, видный ученый Ж.И. Алферов отмечал, что эволюция в Советском Союзе могла и должна была привести к сохранению и могучей промышленности, и науки. В современных условиях необходимо стимулировать высокотехнологичные и перерабатывающие производства, которые способны обеспечить реализацию конкурентных преимуществ отечественным товаропроизводителям. Важным фактором является понятие смысла цифровой экономики.

Отметим такой фактор, как развитие международного разделения труда, которое привело к определенной специализации стран на мировом рынке (в зависимости от имеющихся у страны конкурентных преимуществ, а также в зависимости от уровня конкурентоспособности той или иной отрасли). В частности, в США наиболее конкурентоспособными отраслями являются производство информационных технологий и компьютеров, авиационная и аэрокосмическая отрасли, автомобилестроение. В Японии таковыми являются электронная и электротехническая, автомобильная промышленности, станкостроение (включая роботостроение).

Развивающиеся индустриальные страны Азии (Южная Корея, Тайвань, Таиланд) ориентируются на повышение конкурентоспособности отрасли по производству товаров народного потребления (бытовой электроники, одежды и др.), а также наукоемких изделий (компьютеров, телевизоров, микроЭВМ и др.) и тем самым все успешнее конкурируют с продукцией аналогичных отраслей из Китая и стран Западной Европы.

Среди отраслей отечественной экономики, наиболее конкурентоспособных на мировом рынке, выделяют авиационную и аэрокосмическую, приборостроение, судостроение, подотрасли военно-промышленного комплекса, конкурентоспособность которых базируется на передовых технологиях и высоком профессионализме кадров оборонной промышленности. Относительно конкурентоспособными считаются отрасли топливно-сырьевого комплекса (газодобывающая и нефтеперерабатывающая). В отдельных сегментах мирового рынка повышенным спросом пользуется продукция черной и цветной металлургии, химической, лесной и деревообрабатывающей промышленности.

Акцентируем внимание на лесной и деревообрабатывающей промышленности России, которая в настоящее время представлена на мировом рынке в основном полуфабрикатами: целлюлозой, пиломатериалами, фанерой, круглым лесом. Готовая продукция отрасли (с высокой добавленной стоимостью) из-за низкого качества не выдерживает конкуренции. Одной из основных причин, оказывающих негативное влияние на уровень конкурентоспособности российских предприятий и экономики в целом, является моральное старение и физический износ основных фондов, которые в промышленности составили около 60 %, а в лесопромышленном комплексе – 80 %.

Конкурентоспособность организации, фирмы определяется действием ряда независимых переменных факторов – рентабельностью

производства, характером инновационной деятельности, уровнем производительности труда, эффективностью стратегического планирования и управления фирмой, способностью быстрого реагирования и адаптации к меняющимся требованиям и условиям рынка. В общем виде конкурентоспособность предприятия может быть определена как его сравнительное преимущество по отношению к другим предприятиям данной отрасли как внутри страны, так и за ее пределами.

В своей работе «Международная конкуренция» [103] Майкл Портер подробно анализирует различные подходы к объяснению причин конкурентоспособности отдельных фирм и национальной экономики страны. Он приходит к выводу, что конкурентное преимущество фирмы как на внутреннем, так и на внешнем рынке во многом определяется факторами, сформировавшимися в стране, где расположена фирма. Это наличие рабочей силы, обилие природных ресурсов, политика правительства по отношению к отечественным фирмам, различия в практике управления компаниями.

Однако, по мнению М. Портера, ни один из данных факторов, взятых в отдельности, не определяет успех или неуспех в конкуренции. Прежде всего, конкурентоспособность отражает продуктивность использования ресурсов. Этот принцип справедлив как на уровне отдельной фирмы, так и на уровне экономики страны в целом. Исходя из него, можно утверждать, что для обеспечения конкурентоспособности фирмы должны постоянно уделять внимание наиболее полному и эффективному использованию имеющихся в их распоряжении (а также приобретаемых для будущего производства) всех видов ресурсов.

Рассмотрению общих проблем конкуренции и анализу связанных с ней вопросов посвящены труды ряда зарубежных и отечественных специалистов. Однако, учитывая все возрастающую практическую значимость самой теории конкурентного поведения и применительно к рынку лесных товаров, отмечаем, что ее общая разработка пока не может считаться завершенной.

Большой вклад в развитие теоретических, методических и прикладных основ исследования конкурентоспособности, включая оценку ее уровня, внесли Д. Аакер, Г.А. Азоев, Ю.Ю. Александрова, М.В. Ахматова, Дж. Барни, В.А. Быков, А.А. Воронов, М.Н. Гельмановский, Л.А. Горшкова, А.Г. Градов, П. Диксон, П. Дойль, П.С. Завьялов, Д. Коллис, М.И. Кныш, М.Л. Кричевский, М.И. Круглов, Ж.-Ж. Ламбен, Д. Макализ, Э.В. Минько, С.В. Михеева, С. Монтгомери, В.А. Мошнов, Е.В. Печеркина, Е.В. Попова, М. Портер,



К. Прахалад, Ю.Б. Рубин, Т.Ф. Рябова, С.Г. Светульников, П. Степхен, А.К. Тутунджан, Х.А. Фасиев, С. Хант, Г. Хэмел, Р.А. Фатхутдинов, О.К. Филатов, А.П. Челенков, А.Д. Урсул, Р. Уотермен, А.Ю. Юданов.

Понятие конкурентоспособности многогранно и распространяется на все составляющие, отдельные аспекты которых нашли отражение в работах таких авторов, как П.Ф. Анисимов, А.И. Татаркин, Н.А. Байгазова, А.Ф. Барышов, И.В. Вирина, Е.А. Горбашко, Т.В. Данилова, В.П. Добрица, С.И. Добрыднєв, А.А. Загородняя, И.А. Заярная, Д.Ф. Закирова, В.М. Зуев, В.В. Криворотов, В.М. Кожухар, Ж.А. Кулекеев, Г.В. Лаврентьев, В.А. Лазарев, И.М. Лукашенко, Л.М. Митина, Н.А. Неудахина, М.В. Ниязова, М.В. Павлова, Г.Г. Пивень, Н.Б. Прохорова, И.Б. Романова, В.Г. Сазонов, В.А. Самойлов, В.А. Тимофеев, Р.А. Фатхутдинов, Д.В. Чернилевский, Л. Эллисон.

Констатируя многообразие и разноплановость подходов к раскрытию отдельных сторон конкурентоспособности, следует одновременно подчеркнуть, что теоретико-методологические положения ее исследования в системе экономической безопасности требуют дальнейшего развития и уточнения. Более того, необходимым и практически востребованным является изучение проблем обеспечения конкурентоспособности лесного сектора на основе современных средств и возможностей цифровой экономики, не получивших до настоящего времени соответствующего решения.

## **ГЛАВА 1. КОНКУРЕНЦИЯ – ОСНОВА РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ**

### **1.1. Основные подходы к исследованию проблемы конкурентоспособности предприятия**

Для обеспечения прагматики любого специального термина недостаточно определения «конкуренция» и «конкурентоспособность» в традиционном понимании. Требуется своего рода экспликация, которая бы устанавливала, пусть на самом общем уровне, взаимосвязь самого этого понятия и его компонентов с другими категориями предметной области.

Известно определение конкуренции, приведенное в Законе РФ «О конкуренции». Это состязательность хозяйствующих субъектов, когда их самостоятельные действия эффективно ограничивают возможность каждого из них односторонне воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке.

В общепринятом смысле конкуренция – это соперничество, борьба за достижение больших выгод, преимуществ.

Согласно большинству литературных источников, посвященных исследованию этой проблемы, рыночная конкуренция или конкуренция в самоорганизующейся экономической системе – это борьба производителя за ограниченный объем платежеспособного спроса со стороны потребителей, ведущаяся производителем на доступном ему сегменте рынка.

Многие авторы считают основной целью и движущей силой конкуренции удовлетворение потребностей потребителя.

Следует признать не совсем корректным разделение на две части основной задачи, которую решают производители продукции в процессе конкуренции:

- удовлетворение потребностей потребителя;
- борьбу за его свободные средства.

Конкуренция проявляется в непрерывной борьбе различных систем с целью получения максимально возможного эффекта при наличии ограниченного объема экономических ресурсов. При этом первоначально получаемый эффект не всегда выражается объемом прибыли. Например, повышение некоторых параметров качества продукции, продаваемой по той же цене, повышает имидж, который не поддается количественному измерению. Однако в конечном итоге целью повышения имиджа является получение экономических выгод,

поскольку чем выше имидж предприятия, тем больше экономический эффект от реализации продукции, выпускаемой этим предприятием.

Априори можно утверждать, что удовлетворение потребностей общества (в том числе и скрытых) является не целью борьбы, а лишь средством для получения максимально возможного эффекта. Именно величина эффекта предопределяет дальнейшую судьбу любого предприятия.

Уместно привести примеры применения при производстве продукции материалов, вредных для окружающей среды и здоровья людей, использования средств коммуникации и прессы для распространения социально опасной информации (например, порнографии) с целью получения доходов от её распространения. Таким образом, основной целью и движущей силой конкуренции следует признать получение производителем максимально возможной прибыли.

Следует отметить, что понятие конкуренции может рассматриваться как характеристика социального явления и как процесс, протекающий в конкретной системе.

Как социальное явление конкуренцию следует рассматривать с позиции любой социальной системы, проявляющей неадекватную реакцию на угрозу со стороны конкурента, который делает попытки лишить эту систему возможности использования имеющихся у этой системы преимуществ в получении каких-либо ограниченных ресурсов. Такая постановка проблемы правомочна при условии, что права на преимущества имеются у нескольких претендентов. В качестве ограниченных ресурсов могут выступать полезные ископаемые, трудовые или экономические ресурсы. Система пытается уменьшить вероятность риска путём исключения дополнительных неопределённостей, связанных с действиями конкурентов. Неадекватность реакции любой социальной системы выражается в её действиях, направленных на защиту своих возможностей и нейтрализацию действий конкурентов. Нейтрализация конкурентов повышает возможность системы управлять ситуацией на рынке.

Неадекватность реакции связана со спецификой человеческой психики, которая формировалась в процессе непрерывной борьбы за выживание в условиях преобладания потребностей над возможностями. Это касается различных социальных систем – от отдельно взятой социальной ячейки общества (семьи) до государства в целом.

Исследования конкуренции с позиций социального явления даёт возможность выявить не только основные причины её появления, но и пути дальнейшего развития этого явления.

Как процесс конкуренцию следует рассматривать с позиций разработки и реализации рассматриваемой социальной системой определённой стратегии развития, т. е. идеологии развития и защитных мер, направленных, с одной стороны, на защиту и преумножение своих возможностей, а с другой – на нейтрализацию действий конкурентов. Как и любой процесс, конкуренция поддаётся управлению, т. е. при различных комбинациях защитных мер получается различный результат. В связи с этим вопросам управления конкуренцией уделяется большое внимание как со стороны самих предприятий, так и на государственном уровне.

Результатом протекания конкуренции при использовании различных комбинаций защитных мер является определённый уровень конкурентоспособности, показывающий эффективность стратегии развития, используемой данной системой, по сравнению с конкурентами. Эффективность применяемой стратегии развития может быть выражена определёнными показателями в количественном и (или) качественном выражениях. При этом методика получения этих показателей для оценки уровня конкурентоспособности различных конкурентов должна быть единой. В этом случае достигается больший уровень достоверности полученной информации.

Общей нормой поведения при рыночной экономике является приоритет личного над всем прочим. Каждый индивидуум или социум, используя свободу предпринимательства, граничащую с произволом, имеет право приобретать ресурсы и производить любую продукцию, исходя из своих собственных расчётов. При этом никто не вправе запретить владельцу распоряжаться своей собственностью, даже в ущерб общим интересам, если при этом не нарушаются законодательные нормы.

На уровень развития рыночных отношений в конкретно взятой стране влияет целый ряд факторов (рис. 1.1).

Возможность свободного приобретения любых ресурсов, а также производства и реализации любых видов продукции в рамках установленного законодательства является одним из важнейших факторов развития рыночной экономики в демократическом обществе.

Относительно высокий уровень свобод, имеющийся у любого индивидуума в отношении собственности, даёт ему возможность планировать свои действия не считаясь с остальными членами социума и не ставя их в известность относительно своих дальнейших действий. Более того, непредсказуемость, закрытость информации о текущих и предстоящих действиях фирмы повышает вероятность ошибок её

конкурентов при разработке контрмер и даёт возможность организации использовать свои преимущества более длительный период.



Рис. 1.1. Основные факторы, обеспечивающие развитие рыночных отношений

Закрытость информации является одним из методов защиты собственных интересов любой системы. Естественное желание системы защитить собственные интересы, не считаясь с интересами других членов социума, двояко действует на развитие социума в целом. С одной стороны, это желание является движущей силой в развитии социума, с другой – существенным тормозом. Совместить эти два противоположных явления достаточно сложно.

Индивидуализм способствует формированию собственного, индивидуального подхода к решению какой-то конкретной задачи. Наличие нескольких вариантов решения одной задачи, разрабатываемых конкурентами, позволяет максимально использовать имеющиеся

в обществе интеллектуальные ресурсы не только для разработки различных вариантов, но и для нахождения оптимального решения поставленной задачи.

Таким образом, наличие конкурентов является необходимым фактором успешного развития рыночной экономики.

В то же время закрытость каждого индивидуума и отдельно взятой системы зачастую приводит к нерациональному использованию экономических и интеллектуальных ресурсов и тормозит развитие общества.

Так, например, наличие у лидера определённых технологических и инновационных преимуществ заставляет претендентов на лидерство и их последователей расходовать большие ресурсы для достижения тех же результатов, которых добился лидер. При этом проводятся исследования, которые уже завершены лидером. Не всегда вложенные претендентами в эти работы ресурсы окупаются. При этом каждый индивидуум старается максимально использовать все имеющиеся у него преимущества, не считаясь с интересами других.

Корыстные интересы частных лиц, обладающих достаточным влиянием на общество, способны оказывать негативное влияние на развитие экономики в масштабе не только региона, но и государства в целом. Таким образом, закрытость мотиваций и возможностей каждого индивидуума и отдельно взятой системы производства для окружающего общества является первым важнейшим фактором рыночной экономики.

Следует отметить, что неограниченное использование преимуществ лидеров может являться причиной нерационального использования экономических, трудовых и интеллектуальных ресурсов общества.

Производители продукции в условиях рыночной экономики (и малые предприятия, и большие фирмы) опираются на большой опыт предшественников в вопросах эффективного использования приобретённых ресурсов. В общем случае ограниченность этих ресурсов и врождённый инстинкт сохранения и преумножения благ, добытых собственным трудом, не позволяют собственнику, за редкими исключениями, расходовать их нерационально. Вся история развития общества связана с накоплением различными способами собственных, индивидуальных, а в конечном итоге и национальных богатств.

Другим важным фактором развития рыночной экономики является обязательное получение системой прибыли от выпуска любой продукции.

При этом накопленные любой системой богатства (ресурсы) не складываются «в чулок», а являются средством дальнейшего использования и обогащения. «Деньги должны делать деньги» – таков основной закон рыночной экономики.

Если производитель не получает прибыли в объёме, достаточном для его нормального функционирования в будущем, то он рано или поздно обречён на финансовый крах.

Получив практически полную свободу и экономическую независимость от общества, производитель чаще всего не получает и от общества экономической помощи при неумелом ведении хозяйства.

Уход с конкурентного рынка любого производителя воспринимается конкурентами как положительное явление. Уход из сферы производства неэффективного производителя воспринимается государством также как положительное явление, если этот уход не влияет на параметры государственной безопасности. Уход с рынка производителя продукции, не отвечающей потребностям потребителя, воспринимается положительно и потребителем. Таким образом, уход неэффективного производителя приветствуется на всех уровнях и считается нормальным явлением.

Необходимым фактором успешного развития рыночной экономики является наличие эффективного производителя, обеспечивающего себе в процессе производства продукции перспективу дальнейшего функционирования.

Конечные результаты работы индивидуума при его входе в рынок определяются потребностями и платёжеспособностью потребителей. Таким образом, при наличии у каждого индивидуума достаточно развитого инстинкта преумножения имеющихся у него средств, производитель продукции ориентируется на производство той продукции, которую требует потребитель. Таким образом, ещё одним необходимым фактором успешного развития рыночной экономики является наличие платёжеспособного потребителя продукции.

В настоящее время зачастую имеет место (а долгое время был общепризнанным) факт приоритетности потребителя над производителем. Потребитель требует продукцию, соответствующую его потребностям и возможностям, ориентируясь на предложения рынка. Иногда потребитель требует большего, чем может производитель. Такие требования являются основой дальнейшего развития общества, базой общественного прогресса. Производитель делает всё возможное, чтобы удовлетворить эти требования потребителя. И наоборот, производитель может предугадать и исполнить потребности

платёжеспособного потребителя, которые пока не были выражены самим потребителем в явной форме.

Таким образом, развитие сферы производства представляет собой процесс выявления и удовлетворения потребностей (запросов) конкретных потребителей и общества в целом. Выявление скрытых потребностей потребителей является важным фактором и движущей силой развития общества. От того, насколько правильно любая система производства будет ориентироваться в потребностях и возможностях потребителя, будет зависеть эффективность её функционирования.

При полярном различии целей производителя и потребителя конечные результаты их деятельности совпадают.

Целью производителей является получение оптимально эффекта от реализации произведённой продукции за счёт завоевания максимального объёма имеющихся свободных средств потребителей. Чем привлекательнее получаемый результат от реализации продукции определённого вида, тем больше появляется претендентов на её производство. Предприятия начинают конкурировать между собой. Выпуская однородную продукцию, они формируют рынок, на котором и представляют потребителю свою продукцию, отличающуюся как по цене, так и по качеству. В настоящее время рынок рассматривается как условное место купли-продажи конкретной продукции, заключения торговых сделок, которые осуществляются в определённых по интенсивности условиях конкуренции, с соблюдением этических и правовых норм и правил [66].

Рынок продукции – один из основных факторов, определяющих успешное развитие рыночных отношений.

Для достижения своих целей производители выявляют и максимально используют имеющиеся у них ресурсные, инновационные и другие преимущества. Производители, наиболее рационально использующие свои преимущества, выпускают обычно более качественную продукцию, пользующуюся наибольшим спросом. Однако эти преимущества чаще всего имеют кратковременный характер, поскольку вслед за лидером эти преимущества осваивают сначала претенденты на лидерство, а затем и остальные производители. Это приводит к выравниванию общего уровня качества и заставляет лидера проводить работы по улучшению качества продукции, выпуску новых её видов, чтобы опередить своих конкурентов.

Таким образом, конкуренция является противовесом индивидуализму капиталистической рыночной экономики.



Если личные интересы дают производителям сильнейшую мотивацию для совершенствования производства с целью получения максимального эффекта (прибыли), то необходимость увязки своих интересов с потребностями потребителей направляет эту деятельность в нужное для общества русло. Угроза со стороны претендентов на лидерство, способных «выдавить» лидера с традиционного рынка, заставляет лидера постоянно совершенствовать не только свою традиционную продукцию, но и разрабатывать новые её виды. Общим итогом конкуренции является развитие способностей производителей удовлетворять все возможные и невозможные потребности потребителей, т. е. непрерывное развитие уровня жизни общества.

Целью потребителей является получение максимального эффекта от использования приобретённой продукции за минимальные средства.

Первый и самый важный метод противодействия формируется автоматически на рынке продукции самим потребителем. При наличии нескольких производителей потребитель сам определяет, продукция какого производителя отвечает его потребностям как по цене, так и по качеству. Если потребитель видит, что лидер завышает цены на продукцию сверх его, потребителя, возможностей, то начинает игнорировать этого производителя и приобретает аналогичную продукцию других производителей либо продукцию-заместитель. Результатом такого противодействия чаще всего является снижение цены на продукцию лидера.

Второй метод противодействия неограниченному использованию преимуществ конкретного производителя-лидера формируется в среде самих производителей, которые, стремятся обеспечить сбыт собственной продукции.

Отдельно взятый потребитель и общество в целом, защищая свои права, препятствуют неограниченному использованию преимуществ конкретного производителя-лидера путём формирования определённого противодействия отдельными методами на различных уровнях.

## **1.2. Высокая конкурентоспособность – основа экономической безопасности региона**

Изучение экономической безопасности, ее сущности, структуры и составляющих происходит с различных аспектов и масштабов: рассматриваются ее различные стороны и факторы. В свою очередь, последние в большей или меньшей степени оказывают влияние на уровень экономической безопасности.

Эволюция научных подходов по исследуемой проблеме имеет длительную историю. С позиции своего развития понятие экономической безопасности не является новым (получило свое начало около 70 лет назад), но активно используется современными европейскими и американскими экономистами в аспекте обеспечения безопасности во всех сферах жизни человечества. Как правило, в самом широком смысле «экономическая безопасность означала защиту экономики страны от опасных воздействий». К опасным воздействиям могли относиться ухудшение условий жизни различных социальных страт общества, в частности, и общества в целом, вызванные перепадами в экономической и политической системах страны, дестабилизация на рынке ценных бумаг, полное или частичное разрушение хозяйствующих и рыночных структур.

В конце XX в. понятие экономической безопасности стали все более конкретизировать. Так, Л.И. Абалкин в начале 90-х гг. определял экономическую безопасность как «совокупность условий и факторов, обеспечивающих независимость национальной экономики, ее стабильность и устойчивость, способность к постоянному обновлению и самосовершенствованию».

Несколько позднее, в частности, сроком на десятилетие, известные экономисты А.П. Градов и И.В. Ильин дают понятие экономической безопасности как «состояния национальной экономики, обеспечивающего удовлетворение жизненно важных потребностей страны в материальных благах, независимо от возникновения в мировой экономической системе или внутри страны форс-мажорных обстоятельств социально-политического, экономического или экологического характера». Подобного мнения придерживались и другие авторы, изучающие экономическую безопасность в рамках национальной экономической системы.

На основании изучения теоретической литературы можно сделать вывод, что экономическая безопасность государства – это прежде всего его независимость от влияния неблагоприятных внешних и внутренних воздействий, которые приводят к ухудшению экономического положения страны до критического уровня. Следовательно, возникает острая потребность в формировании механизмов экономической защищенности на уровне различных структур.

В Российской Федерации сформирован институт, отвечающий за экономическую безопасность страны, включающий в себя законодательную основу и стратегическую основу «Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ» и «Стратегия национальной

безопасности на период до 2020 года». Однако к середине второго десятилетия XXI в. изменения, происходящие в социально-экономической системе РФ, выдвигают на первое место вопрос формирования и обеспечения экономической безопасности регионов страны.

При этом значимым потенциалом обладают отдельные регионы, способные не только поддерживать и развивать уровень внутреннего экономического развития, но и вносить вклад в национальную экономическую безопасность, обеспечивая уверенное противостояние угрозам развития экономики страны.

Проблеме экономической безопасности посвящено много исследований, публикаций, монографий и других научных работ, докладов.

Как правило, экономическую безопасность регионов рассматривают:

1) на локальном уровне, с точки зрения влияния законодательных, экологических, ресурсных, социально-экономических и других приоритетов;

2) на основе системного подхода, как комплекс факторов, влияющих на экономическую безопасность на региональном уровне.

Исследование существующих дефиниций «экономической безопасности региона» с позиции системного подхода приводит к серьезному различию во взглядах ученых и исследователей в определении данного термина. Отметим, что В.П. Быков, О.А. Дембовская, Е.М. Лебедев рассматривают экономическую безопасность региона «как совокупность условий и факторов, характеризующих текущее состояние экономики, стабильность, устойчивость и поступательность ее развития; и как комплекс мер, направленных на устойчивое, постоянное развитие и совершенствование экономики региона, обязательно предполагающее механизм противодействия внешним и внутренним угрозам».

Учеными Института экономики УрО РАН исследованы последствия мирового финансового кризиса 2008–2009 гг. и издана монография в 6 томах «Экономическая безопасность России», в которой представлены теоретико-концептуальные основы исследования данной проблемы.

Современные авторы в большинстве дают схожие определения «экономической безопасности региона», представляя рассматриваемое понятие как «комплекс мер» или «совокупность условий и факторов».

Иного мнения придерживается ряд авторов: Г.В. Гутман, Ю.Н. Лапыгин и А.И. Прилепский и другие. Они отмечают, что

безопасность – это определенное состояние экономики и не может быть «совокупностью условий и факторов». Они понимают экономическую безопасность «как социально-экономическую категорию, которая предстает как система отношений, прямо и непосредственно связанных с обеспечением нормального функционирования народно-хозяйственного комплекса и его конкретных сфер. С одной стороны, она формирует качественные и количественные целевые ориентиры состояния экономической системы на конкретный период времени, а с другой – накладывает ограничения на использование тех методов проведения экономической политики, которые снижают уровень экономической безопасности и продуцируют негативные явления в экономической, политической, социальной или военной сферах» [5, с. 42; 19].

По мнению В.В. Карпова и А.А. Кораблевой, экономическая безопасность также не может быть «комплексом мер», но является «состоянием экономики региона, обеспечивающим экономическую самостоятельность региона от влияния внешних факторов и стабильное, устойчивое, непрерывное развитие и рост экономики региона» [9, с. 164].

Следовательно, четкого и согласованного понимания «экономической безопасности региона» сегодня не существует. Однако назвать современные трактовки противоречивыми также нельзя, поскольку все они рассматривают предмет исследования под различным ракурсом и с разных аспектов.

Объектом исследования во всех представленных определениях выступает региональная экономика как интеграционная система, объединяющая большинство сфер жизнедеятельности регионов: территориальную, ресурсную, производственную, социальную и др. В таком случае возникает вопрос: что же рассматривать в качестве предмета «экономической безопасности региона»? И кто (или что) будет выступать в роли субъекта обеспечения экономической безопасности?

Учитывая, что под предметом понимается проблема исследования, представленные определения под проблемой понимают и «комплекс мер», и «условия и факторы», и «состояние экономики». Ранее было отмечено, что все это является отдельными гранями одной большой проблемы.

Роль субъекта также не ясна. По мнению некоторых авторов, к субъектам обеспечения экономической безопасности региона относятся исполнительные и законодательные органы власти [7].

В современных условиях хозяйствования одним из центральных вопросов теории и практики управления предприятием является обеспечение устойчивых темпов роста в краткосрочной и долгосрочной перспективах. В связи с этим первоочередной целью является создание условий, при которых эффективность деятельности предприятий, в том числе и лесного сектора экономики, будет повышаться, что послужит основой для их развития. Современные условия вынуждают предприятия искать новые пути выживания, использования конкурентных преимуществ и обеспечения конкурентоспособности производств, предприятий и продукции.

В связи с этим возникает потребность поиска и применения наиболее эффективных путей управления промышленным производством, встает вопрос о разработке инструментария обеспечения конкурентоспособности, который позволит обнаруживать скрытые резервы и вырабатывать эффективные стратегии будущего развития в контексте экономической безопасности с учетом воздействия внешней среды.

Общие теоретические вопросы в области изучения конкуренции, конкурентоспособности в контексте экономической безопасности и менеджмента получили отражение в работах зарубежных и отечественных ученых-экономистов: М.Э. Портера, А.А. Томпсона, А.Е. Карлика, Х.А. Фасхиева, С.Г. Светунькова, А.Н. Петрова, Ю.М. Неруша, В.И. Степанова, Н.К. Моисеевой и Т.Р. Адриановой, Ф. Котлера, Е.Н. Голубкова, Д.Дж. Бауэрсокса, Г.Л. Багиева, Я. Деккера, П. Дойля, Б.Г. Мазмановой, В.В. Криворотова и др.

Однако многие теоретические, методологические и методические вопросы рассматриваемой проблемы в современных условиях хозяйствования еще недостаточно разработаны, и не уделяется должного внимания отраслевой специфике хозяйствующих субъектов.

Одним из показателей экономической безопасности региона является пассивность и консервативность экономической политики: стоя на залежах с алмазами, проще сказать «мы использовали все наши возможности, больше сделать ничего нельзя, помогите нам!» чем взять лопату и начать копать. По нашему мнению, система распределения «экономических бонусов» должна учитывать «уровень экспансии возможностей» в разработке долгосрочного плана развития региона.

При такой постановке вопроса большое значение уделяется конкурентоспособности экономики региона с позиции ее экономической безопасности.

Конкурентоспособность экономики региона является и предпосылкой, и следствием двух последних условий. Так как наличие условий и возможностей не всегда предполагает их эффективное использование, то конкурентоспособность развития экономики регионов не всегда равнозначна.

Латентное управление – это скрытое, целенаправленное воздействие, изменяющее результативность и эффективность деятельности социально-экономической системы в интересах субъекта латентного управления.

К сожалению, в настоящее время большинство регионов старается подстроиться под целевые показатели и результаты, которые перед ними ставит государство, при этом не только не проявляя инициативу, но и всячески подавляя ее, не используя скрытые возможности и потенциал регионов. Государство должно предоставить возможность регионам самим формировать систему целеполагания и результативности своего развития, используя «экономические бонусы» в качестве мотивов и стимулов.

Рассмотрим способность экономики региона быстро восстанавливаться после кризиса и других неблагоприятных событий. Для этого экономический региональный план должен иметь не одну стратегию с тремя сценариями развития, а три стратегии, позволяющие в различных условиях использовать по-разному резервные возможности региона.

Условия экономической безопасности региона необходимо рассматривать как главный фактор развития. Отсутствие латентного управления в области экономического развития регионов со стороны государства приводит к тому, что потенциал экономики региона к инновационному развитию имеет недостаточно своих возможностей. Способность экономики региона не может быстро восстанавливаться после кризиса и других неблагоприятных событий.

Конкурентоспособность экономики региона определяется способностью максимально использовать возможности развития региона и, учитывая текущее состояние региона, противостоять угрозам и достигать максимального уровня показателей экономического развития.

При этом следует учитывать, что состояние экономической безопасности является высоко изменчивым, а следовательно, нуждается в непрерывном мониторинге не только текущих показателей, но и наличия и уровня влияния возможностей и угроз.

Следовательно, экономическая безопасность региона обусловлена следующими критериями:

- текущим состоянием экономики региона;
- влиянием возможностей и угроз;
- имеющимся потенциалом развития экономики (природными ресурсами, промышленными предприятиями, предпосылками для развития предпринимательства и пр.);
- способностью экономики региона к непрерывному и поступательному развитию, в т. ч. за счет инновационного развития;
- уровнем конкурентоспособности экономики региона.

Таким образом, конкурентоспособность экономики региона является если не основным, то довольно значимым фактором в обеспечении его экономической безопасности. Рассмотрим этот аспект экономической безопасности более подробно.

Конкурентоспособность в широком понимании представляет собой сложное многогранное и многоуровневое понятие, потому производить его анализ и оценку необходимо только с четкой привязкой к конкретному уровню и объекту исследования.

В узком же понимании конкурентоспособность национальной экономики трактуется рядом авторов как «способность компаний данной страны успешно конкурировать на тех или иных международных рынках». А такое ее понимание связано с инновационным развитием промышленной политики государства.

Несмотря на определенный экономический рост в первое десятилетие XXI столетия, положение экономической обстановки в стране остается достаточно сложным. Несмотря на достигнутые показатели, уровень конкурентоспособности российской продукции и услуг остается довольно низким, а промышленные производства используют устаревшие технологии, не позволяющие снижать издержки и конкурировать с аналогичной продукцией зарубежного производства ни по качеству, ни по цене [6]. Данный факт замедляет внедрение российского производителя на международный рынок, а, следовательно, не позволяет достичь высокого уровня экономического роста.

В «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» основным фактором развития экономики России является именно ее конкурентоспособность. По мнению М.А. Эскиндарова, «национальная конкурентоспособность – это условие обеспеченности национальной экономической безопасности, что особенно актуально в условиях санкций и рестрикций со стороны стран ЕС и США» [14, с. 4].

Основным вызовом развития национальной экономики являются технологические инновации, а основным ограничением, сдерживающим развитие, можно считать отставание в техническом развитии.

### **1.3. Инструментарии обеспечения конкурентоспособности**

Для того чтобы более полно осветить сущность конкурентоспособности предприятия, необходимо в первую очередь рассмотреть понятие конкуренции.

Существует большое количество определений термина конкуренция. Слово конкуренция возникло от латинского *concurrere*, что в переводе означает «сталкиваться». Рассмотрим наиболее распространенные определения.

С.И. Ожегов трактует конкуренцию как соперничество, соревнование между выступающими на рынке предприятиями, имеющими целью обеспечить лучшие возможности сбыта своей продукции, удовлетворяя разнообразные потребности покупателей [14].

К.Р. Макконелл и С.Л. Брю считают, что обязательными условиями конкуренции являются «наличие на рынке большого числа независимых покупателей и продавцов и возможность для покупателей и продавцов свободно входить на рынок и покидать его» [12].

Р.А. Фатхутдинов определяет конкуренцию как «процесс управления субъектом своими конкурентными преимуществами для достижения победы или других целей в борьбе с конкурентами за удовлетворение объективных или субъективных потребностей в рамках законодательства либо в естественных условиях» [19].

Различные определения конкуренции, как правило, не противоречат, а, скорее, дополняют друг друга.

Наличие конкуренции на рынке товаров или услуг, на котором действует предприятие, требует от него обеспечения определенной конкурентоспособности или в противном случае грозит вытеснением его с данных рынков.

В чем же сущность конкурентоспособности? Определений конкурентоспособности, как и термина конкуренция, очень много. Рассмотрим наиболее часто встречающиеся.

Н.И. Перцовский определяет конкурентоспособность как «возможность эффективной хозяйственной деятельности и ее практической прибыльной реализации в условиях конкурентного рынка. Это обобщающий показатель жизнестойкости предприятия, его умения



эффективно использовать свой финансовый, производственный, научно-технический и трудовой потенциалы» [13].

Данное определение является неполным, так как не учитывает то, что организации конкурируют на конкретных рынках в определенный период времени. Достоинство данного определения в том, что оно подчеркивает эффективность хозяйственной деятельности как решающий элемент конкурентоспособности организации.

Р.А. Фатхутдинов дает следующее определение конкурентоспособности организации: «это способность фирмы выпускать конкурентоспособную продукцию, преимущество фирмы по отношению к другим фирмам данной отрасли внутри страны и за ее пределами» [20].

Определение конкурентоспособности, данное Р.А. Фатхутдиновым, также является неполным, так как конкурентоспособность организации сводится к выпуску конкурентоспособной продукции, тем самым фактически приравнивая эти два понятия.

Учитывая вышеперечисленные достоинства и недостатки, Х.А. Фасхиев и И.М. Гараев предлагают следующее определение конкурентоспособности. Конкурентоспособность фирмы как авторский подход – это «превосходство организации своими товарами и услугами аналогов в конкретных сегментах рынка в определенный период времени и по потенциалу разрабатывать, производить и продавать конкурентоспособные товары (услуги) в будущем, достигнутое без ущерба состоянию организации».

Рассмотрим конкретные реалии проблемы развития конкурентоспособности на уровне государства. В современных условиях в России происходит усиление конкуренции, вследствие чего руководители предприятий находятся в постоянном поиске новых (адекватных условиям конкуренции) инструментов и механизмов управления предприятиями и рычагов повышения конкурентоспособности.

Так, в течение первых тридцати лет XX в. ситуация в обществе складывалась таким образом, что предприятиям удавалось достичь успеха, а значит, и обеспечить свою конкурентоспособность с минимальными издержками. Критериями оценки эффективности производства в это время были в основном показатели соотношения доходов и расходов.

Однако с течением времени, с внедрением новых технологий, ростом конкуренции и усилением государственного регулирования оперативные методы управления уже не приводили к увеличению объема продаж и повышению конкурентоспособности. Критериями оценки производственной деятельности к 1950 г. стали не только

традиционные показатели соотношения доходов и расходов, но и организационной и управленческой эффективности (товарооборот, прибыль на вложенный капитал). Так, в 1950–1960 гг. возникла потребность в стратегическом планировании и управлении и в системном подходе к управлению предприятием и бизнесом.

С появлением стратегического планирования и развитием теории конкуренции появился подход к обеспечению конкурентоспособности предприятий, основанный на стратегиях конкуренции.

Настоящее время – время новых производственных и управленческих технологий, интернационализации конкуренции, глобализации мировой экономики, быстро меняющихся условий внешней среды, широкого применения системного подхода в управлении – ставит перед менеджментом новые задачи. В процессе своего развития предприятие сталкивается с так называемыми проблемами роста: усложнением информационных, материальных потоков на предприятии, ухудшением финансового состояния, снижением общей организованности, сбоями в основных бизнес-процессах предприятия и т. п. Возникает задача, а вместе с ней очередная характеристика состояния предприятия – управляемость бизнеса.

В современных условиях в России происходит усиление конкуренции, вследствие чего руководители предприятий находятся в постоянном поиске новых (адекватных условиям конкуренции) инструментов управления предприятиями и механизмов обеспечения конкурентоспособности.

Взаимосвязь выявленных ключевых характеристик состояния предприятия с его конкурентоспособностью и качеством менеджмента авторами представлена на рисунке 1.2.

Анализируя ключевые характеристики состояния предприятия и известные подходы к оценке и повышению его конкурентоспособности, можно сформулировать основные принципы концепции обеспечения конкурентоспособности предприятий (рис. 1.3).

Деятельность предприятия, направленная на обеспечение конкурентных преимуществ, предполагает анализ отдельных направлений деятельности предприятия с использованием различных видов стратегий. Рассмотрим зависимость обеспечения и повышения конкурентоспособности от выбранной стратегии предприятия, представленную в таблице 1.1. В данной работе в качестве конкурентной стратегии будет рассмотрена стратегия управления заказами и сбытом готовой продукции.

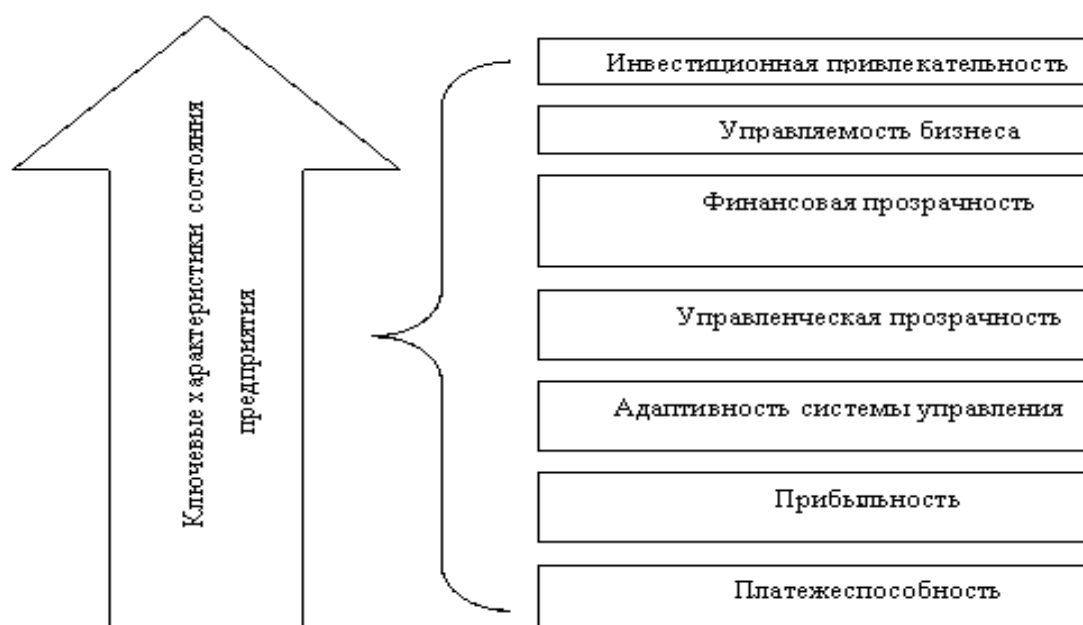


Рис. 1.2. Ключевые характеристики конкурентоспособности предприятия



Рис. 1.3. Критерии обеспечения конкурентоспособности предприятия

Таблица 1.1

Зависимость показателя конкурентоспособности  
от выбранной стратегии

Стратегия производственно-хозяйственной деятельности	Цели, выдвигаемые в рамках стратегии	Результат
Вывод нового товара	Овладение определенной долей рынка	Занимаемая доля рынка
Усиление рыночной активности	Повышение конкурентоспособности продукции, увеличение прибыли	Конкурентоспособность продукции (предприятия), прибыль
Расширение производства	Повышение прибыли	Прибыль
Углубленное проникновение на рынок	Диверсификация продукции	Занимаемая доля рынка
Управление заказами и сбытом готовой продукции	Обеспечение конкурентоспособности	Конкурентоспособность продукции (предприятия)

При решении данных проблем возникает необходимость согласования и организации интегрированного взаимодействия множества финансовых и управленческих методик и информационных систем, внедренных на предприятии, а также создания оптимальных управленческих решений, экспертных систем, средств и систем поддержки принятия решений.

Для контроля сбытовых затрат в работе предлагается выделить затраты предприятия на сбыт готовой продукции и рассмотреть влияние затрат по отдельным операциям сбыта на общие сбытовые затраты. Схема формирования сбытовых затрат представлена в таблице 1.2.

Таблица 1.2

Схема формирования сбытовых затрат

Затраты		Способ определения	Примечание
Отдел сбыта, управление	Заработная плата персонала, выполняющего сбытовые функции	Суммирование указанных затрат	Доля заработной платы служб в фонде оплаты труда всего управленческого персонала

Окончание таблицы 1.2

Затраты		Способ определения	Примечание
Транспортировка готовой продукции	Счета транспортной организации	Транспортный тариф и стоимость погрузочно-разгрузочных работ	Необходим учет
Прочие	Реклама, оформление заказа, представительские расходы	Суммирование указанных затрат	—

Приняв в качестве базовой информацию формирования сбытовых затрат, авторы предлагают следующим образом определять сбытовые затраты:

$$Z_{сб} = Z_{с} + Z_{мгп} + Z_{р} + Z_{ус} + Z_{пу}, \quad (1.1)$$

где  $Z_{с}$  – затраты на содержание складов готовой продукции;

$Z_{мгп}$  – затраты на транспортировку готовой продукции;

$Z_{р}$  – затраты на рекламу;

$Z_{ус}$  – затраты на управление снабжением;

$Z_{пу}$  – прочие управленческие затраты.

Затраты на содержание складов готовой продукции и на рекламу можно считать условно постоянными, т. к. они не зависят от объема производства. Затраты на транспортировку готовой продукции предлагается определять следующим образом:

$$Z_{мгп} = Qk_{мгп}, \quad (1.2)$$

где  $Q$  – объем выпуска в стоимостных или натуральных единицах (зависит от количества заключенных договоров);

$k_{мгп}$  – коэффициент затрат на транспортировку готовой продукции (дифференцируется в зависимости от способа транспортировки, транспортных тарифов и включает затраты на обслуживание продукции в процессе доставки).

Затраты на управление снабжением можно определить по формуле:

$$Z_{yc} = \sum Z_z n_i, \quad (1.3)$$

где  $Z_z$  – стоимость оформления заказа на одну партию поставки;  
 $n_i$  – количество партий поставки сырья  $i$ .

Таким образом, общие сбытовые затраты предприятия предлагается рассчитывать по следующей формуле:

$$Z_{c\ об\ б} = (Q \sum_{l=1}^L k_{m\Gamma\Pi} + Z_z + Z_p + Z_{yc} + Z_{ny} + \sum Z_z n_i) d_n, \quad (1.4)$$

где  $d_n$  – коэффициент нарастания,  $d_n = (l + r)^n$ ,  
 $l$  – период времени,  
 $r$  – темп инфляции;  
 $n$  – временной период;  
 $L$  – виды готовой продукции.

С помощью модели (1.4) можно определить затраты на сбыт на любой период времени.

При оценке эффективности общепринятым является сравнение плановых показателей с фактическими, что не всегда позволяет выявить причины отклонений. В рамках стратегического управления сбытовыми затратами предлагается (в качестве основного критерия оценки эффективности) использовать сопоставление затрат и результатов.

Эффективность управления общими сбытовыми затратами предлагается определять следующим образом:

$$\mathcal{E}_{cб} = \frac{Q}{Z_{cб}}, \quad (1.5)$$

где  $Q$  – объем выпуска в стоимостных или натуральных единицах (зависит от количества заключенных договоров);

$Z_{cб}$  – общие сбытовые затраты, руб.

Эффективность управления иллюстрирует и динамика структуры затрат, например, изменение удельного веса затрат на транспортировку готовой продукции в общих сбытовых затратах. Алгоритм предполагает использование показателей оценки эффективности управления сбытовыми затратами, представленных в таблице 1.3.

Таблица 1.3

Оценка эффективности управления сбытовыми затратами

Показатель эффективности	Формулы расчета	Примечание
Рентабельность сбытовых затрат	$PI = \frac{P_r}{Z_{сб}}$	Показывает размер прибыли, приходящейся на 1 рубль сбытовых затрат. $P_r$ – размер прибыли
Динамика сбытовых затрат (темпы роста)	$T_p = \frac{Z_{сб1}}{Z_{сб0}}$	Темпы роста сбытовых затрат должны быть в зависимости от темпов роста объемов производства. $Z_{сб1}$ – сбытовые затраты в отчетном периоде; $Z_{сб0}$ – сбытовые затраты в базисном периоде
Структура сбытовых затрат (доля отдельных сбытовых затрат в общих сбытовых затратах)	$d_i = \frac{Z_i}{Z_{сб}}$	Изменяется при колебаниях конъюнктуры рынка. $Z_i$ – сбытовые затраты по отдельным видам продукции
Удельный вес сбытовых затрат в выручке	$d_{ис} = \frac{Z_i}{Q}$	Показывает величину затрат на один рубль товарной продукции, анализируется в динамике
Удельный вес затрат на транспортировку готовой продукции в общих сбытовых затратах	$d_{мгп} = \frac{Z_{мгп}}{Z_{сб}}$	Должен быть стабильным при отсутствии колебаний коэффициента транспортных затрат. Может быть использован при оценке правильности выбора способа транспортировки. $Z_{мгп}$ – затраты по видам продукции
Удельный вес затрат на содержание складов готовой продукции в общих сбытовых затратах	$d_{с} = \frac{Z_{с}}{Z_{сб}}$	Исследуется в динамике, $\rightarrow \min$
Удельный вес сбытовых затрат в общих затратах предприятия	$d_{сб} = \frac{Z_{сб}}{Z_{об}}$	Исследуется в динамике, $\rightarrow \min$ . $Z_{об}$ – общие затраты
Эффективность управления общими сбытовыми затратами	$\mathcal{E}_{сб} = \frac{Q}{Z_{сб}}$	Исследуется в динамике

Достоинство изложенного алгоритма оценки эффективности управления сбытовыми затратами заключается не только в возможности анализа и контроля процесса управления, но и в возможности определения «узких мест» и способов воздействия на затраты.

Предложенный процесс управления сбытовыми затратами и элементы системы оценок эффективности управления сбытовыми затратами возможно апробировать на различных объектах исследования (табл. 1.4).

Таблица 1.4

Модель «Прогнозные результаты алгоритма выделения и оценки управляемости сбытовых затрат»

Показатели	Реальные	Прогнозируемые	Оценка
Количество заказов в год	20	17	Зависит от трудоемкости выполняемых работ
Затраты на оформление заказа, тыс. руб.	8 682	5 694	-2 988
Удельный вес затрат на содержание складов готовой продукции в общих сбытовых затратах	0,5	0,35	-0,15
Удельный вес затрат на транспортировку готовой продукции в общих сбытовых затратах	0,45	0,47	-0,02
Удельный вес отдельных сбытовых затрат в общих сбытовых затратах	—	—	Оценка затруднена из-за отсутствия динамики
Удельный вес сбытовых затрат в общей сумме затрат на производство	—	0,52	—
Эффективность управления общими сбытовыми затратами	—	0,63	Оценка затруднена из-за отсутствия динамики



По результатам прогнозных расчетов наблюдается улучшение некоторых параметров, характеризующих управляемость сбытовыми затратами, таких как:

- снижение затрат на оформление заказа за счет информационного обеспечения, цифровой экономики; наличия долговременных связей; эффективной системы планирования;
- уменьшение удельного веса затрат на содержание готовой продукции – за счет совершенствования политики управления заказами;
- уменьшение удельного веса транспортных затрат – за счет рационализации деятельности по выбору способа транспортировки.

Оценить управляемость сбытовыми затратами для объекта по всем предложенным критериям затруднительно из-за отсутствия динамики изменения затрат на сбыт готовой продукции.

Таким образом, предложенная система оценки эффективности управления сбытовыми затратами позволяет осуществлять не только анализ и контроль реализации стратегии управления сбытовыми затратами, но и регулирование путем воздействия на определенные факторы этого процесса, в частности на экономическую безопасность.

При оценке сбыта важными показателями, характеризующими деятельность предприятия, являются:

1. Прибыль, получаемая в результате производства и сбыта готовой продукции.
2. Удовлетворение платежеспособного спроса заказчиков.
3. Сервисное обслуживание.

Оценка эффективности сбытовой деятельности определяется в основном эффективностью сервисного обслуживания, т. к. все остальные характеристики (производительность труда, загруженность мощностей, изношенность оборудования) ввиду специфики производственного процесса и технических возможностей являются аналогичными.

В качестве основного направления оценки эффективности сбытовой деятельности, т. е. оценки сервиса, целесообразно использовать оценку уровня организационного обслуживания потребителей.

Важным при оценке уровня обслуживания является применение сочетания качественных и количественных показателей. Показателями, оценивающими сервисное обслуживание готовой продукции, являются: показатель полноты поставок, показатель комплектности поставок, показатель своевременности поставок, показатель равномерности поставок, показатель выполнения договорных обязательств.

## 1.4. Основы конкурентоспособности фирмы

Основной целью хозяйствующих субъектов в рыночной экономике является обеспечение конкурентоспособности товаров или оказываемых услуг, так как финансовое благополучие организации следует за конкурентоспособностью выпускаемой продукции, как тень за человеком. Практика показывает, что этой цели наиболее часто достигают предприятия с более высоким конкурентным потенциалом.

Высокая конкурентоспособность предприятия обуславливается наличием следующих трех признаков:

- 1) потребители довольны и готовы купить повторно продукцию этой фирмы (потребители возвращаются, а товары нет);
- 2) общество, акционеры, партнеры не имеют претензий к фирме;
- 3) работники гордятся своим участием в деятельности фирмы, а посторонние считают за честь трудиться в этой компании.

В настоящее время для того, чтобы стать конкурентоспособной компанией, необходимо:

1. Обеспечить конкурентоспособность выпускаемой продукции в целевых сегментах рынка. Под конкурентоспособностью товара понимается оцененное потребителем свойство объекта превосходить в определенный момент времени по качественным и ценовым характеристикам аналоги в конкретном сегменте рынка без ущерба для производителя.

2. Поднять потенциал конкурентоспособности предприятия, а следовательно, и его подразделений до уровня мировых производителей в данной отрасли.

У менеджеров возникает естественный вопрос оценки ранга своего предприятия среди конкурентов. Установление своего места в рыночной среде – первый шаг в управлении конкурентоспособностью предприятия.

Существуют различные методики определения конкурентоспособности организации. Большинство из них основано на применении различных коэффициентов для анализа производственной деятельности, финансового положения, эффективности инвестиций и т. д.

За основные показатели конкурентоспособности фирмы общепринято принимать:

- 1) экономический потенциал и эффективность деятельности (активы, основной капитал, собственный и заемный капитал, объем продаж, долю на рынке, прибыль);

2) уровень управления (формы организации и опыт функционирования элементов хозяйственного механизма с позиции нововведений и ответственности);

3) производственный и сбытовой потенциалы, указывающие на возможность фирмы производить и реализовывать ту или иную продукцию в требуемых количествах в необходимые сроки (наличие сырьевой базы; производственные и сбытовые мощности; объем и направления капиталовложений, определяющих производственную политику и т. д.);

4) научно-исследовательский потенциал (организацию и направление научных исследований, ежегодные расходы на НИОКР, число патентов на изобретения, область патентования, оценку возможности занятия фирмой монопольного положения в какой-либо области техники и т. д.);

5) финансовое положение (платежеспособность, кредитоспособность и условия кредитования, структуру капитала – отношение собственного капитала к общей сумме активов и т. д.);

6) репутацию фирмы, ее рыночную стратегию, инновационную деятельность;

7) состояние и квалификацию трудовых ресурсов.

Конкурентоспособность – это та особая зона, в которой в известных пределах интересы производителей и потребителей сходятся. Следовательно, при оценке конкурентоспособности учитываются не только совокупность показателей, относящихся в основном к сфере заключения сделок и эксплуатации товара, но и другие критерии, важные для потребителей конкретного рынка. В работе, к сожалению, не приведены конкретные показатели конкурентоспособности предприятия, а проблема определения интегрального показателя вообще не рассматривается.

Конкурентоспособность организации Р.А. Фатхутдинов [19] предлагает оценивать по четырем основным группам показателей:

1) преимущества во внешней среде (макросреде, инфраструктуре региона, микросреде);

2) преимущества во внутренней среде (технологиях, организации процессов, ресурсах);

3) преимущества в качестве и ресурсоемкости выпускаемых товаров, новшеств (товарах, новшествах, услугах);

4) преимущества рынков (по объему рынков, по количеству конкурентов, по оперативности и надежности финансовых операций, по безопасности торговли).

Для интегральной оценки конкурентоспособности предприятий в статике Р.А. Фатхутдинов предлагает формулу, учитывающую весомость товаров и рынков, на которых они реализуются:

$$K_{орг} = \sum a_i b_j K_{ij} \rightarrow 1, \quad (1.6)$$

где  $a_i$  – удельный вес товара в объеме продаж за анализируемый период;

$b_j$  – показатель значимости рынка, на котором представлен товар организации;

$K_{ij}$  – конкурентоспособность  $i$ -го товара на  $j$ -м рынке, которая рассчитывается по методике А.В. Гличева:

$$K_{ao} = (P_{ao} Z_{ло} P_{ло} Z_{ao}) K_1 K_2 K_n, \quad (1.7)$$

где  $P_{ao}$ ,  $P_{ло}$  – полезный эффект анализируемого и лучшего образца за нормативный срок его службы в условиях конкретного рынка, единица полезного эффекта;

$Z_{ло}$ ,  $Z_{ao}$  – совокупные затраты за жизненный цикл лучшего и анализируемого объекта, денежная единица;

$K_1$ ,  $K_2$ ,  $K_n$  – корректирующие коэффициенты, учитывающие конкурентные преимущества.

Недостатком данной методики является то, что конкурентоспособность организации отождествляется конкурентоспособностью его товара, что не всегда корректно.

Матричная методика оценки конкурентоспособности [20] была предложена Бостонской консультативной группой (БКГ), применима для оценки конкурентоспособности товаров – «стратегических бизнес-единиц», или СБЕ.

Методика заключается в построении матрицы, стандартом которой является матрица «рост рынка – рыночная доля». Вертикальная ось матрицы характеризует скорость роста рынка – годовой показатель роста конкретного рынка или отрасли, в которой конкурирует данная СБЕ. Горизонтальная ось характеризует относительную долю рынка, определяемую как отношение объема продаж данной СБЕ к объему продаж крупнейшей фирмы отрасли. Данный метод позволяет фирме оценивать положение каждой своей СБЕ с точки зрения размера относительной доли рынка СБЕ и роста рынка, а также дает возможность фирме определиться с тем, какие из СБЕ станут в будущем генераторами денежных средств, а какие потребителями.

## **ГЛАВА 2. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОДХОДА**

### **2.1. Генезис научных взглядов относительно рынка конкурирующих нововведений**

Современные тенденции развития общественного производства таковы, что практически все технические, организационные, управленческие и прочие изменения происходят сегодня заметно быстрее чем раньше. В результате обостряется конкурентная борьба, в которой более успешными оказываются предприятия, направляющие значительные силы на создание разнообразных новшеств. Масштабность этих новшеств постоянно нарастает, что приводит к возникновению и расширению рынка конкурирующих нововведений, главенствующее положение на котором занимают предприятия, ведущие активную инновационную деятельность. В итоге такая деятельность, охватывающая все стороны функционирования предприятия, становится одним из ключевых источников ее конкурентоспособности.

Рассмотрим ключевые концепции конкурентоспособности с позиции инновационного подхода. Несмотря на то, что термин «инновация» постоянно употребляется в современном мире, единой терминологии в этой области до сих пор не сложилось. Были проанализированы подходы к пониманию термина «инновация» в работах таких авторов, как С.В. Валдайцев, Л.В. Канторович, И.Н. Молчанов, Д.В. Соколов, М.Н. Титова, А.Б. Титов, А.А. Трифилова, Е.М. Рогова, Р.А. Фатхутдинов, М.М. Шабанова и других. В процессе научных дискуссий российских и зарубежных ученых сложилось два подхода к определению понятия «инновация»:

- 1) процессный – инновация рассматривается как некий процесс;
- 2) объектный – инновация обозначает некий объект в виде конечного результата (табл. 2.1).

Увеличение оборота и рост производства на малых и средних фирмах решающим образом зависят от инноваций. Предпосылками для выживания их на рынке служат новые и улучшенные товары и услуги. Убыстряющиеся изменения запросов клиентов, меняющиеся требования к качеству, короткие жизненные циклы продукции и возрастающие темпы ее обновления приводят к тому, что производственные программы малых и средних фирм должны быстро перестраиваться.

Таблица 2.1

Сущность понятия «инновация» с позиции объектного подхода

Авторы	Суть трактовки понятия «инновация»
Постановление Правительства РФ от 24.07.98 г. № 832 «О концепции инновационной политики РФ на 1998–2000 гг.»; «Руководство Осло»; «Руководство Фраскати»	Конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности, либо новом подходе к социальным услугам [84]
Р.А. Фатхутдинов	Конечный результат внедрения новшества с целью изменения объекта управления и получения экономического, социального, экологического, научно-технического или другого вида эффекта [65], [69], [123], [124], [139]
Д.В. Соколов, А.Б. Титов, М.М. Шабанова	Итоговый результат создания и внедрения принципиально нового или модифицированного средства (новшества), удовлетворяющий конкретные общественные потребности и дающий ряд эффектов (экономический, научно-технический, социальный, технологический) [114]
И.Н. Молчанов	Результат научного труда, направленный на процесс совершенствования общественной практики и предназначенный для непосредственной реализации в общественном производстве
Л.В. Канторович	Инновация – научные открытия или изобретения, имеющие практическое применение и удовлетворяющие социальным, экономическим и политическим требованиям, дающие эффект в соответствующих областях [50]
С.Д. Ильенкова	Конечный результат внедрения новшества с целью изменения объекта управления и получения экономического, социального, экологического, научно-технического или другого вида эффекта
Э.А. Уткин	Объект, как правило, внедренный [122]
А.Н. Фролов Э.А. Гейгер	Конечный результат, продукт интеллектуального творческого труда, который изначально нацелен на получение блага, обладающего свойством товара, но товара с необычными нетрадиционными функциями и свойствами [171]

Академик Ж.И. Алферов подчеркивал, что инноватика является стержнем получения энергии на основе солнечных батарей. Инновации становятся ключевым стратегическим параметром развития экономики в целом и лесного сектора экономики.

Любая инновация представляет собой переход на качественно новый уровень характеристик и параметров объектов, т. е., по сути, являет собой новое качество. Особенно это актуально для современного этапа, характеризующегося активным развитием новых видов деятельности и технологий – нанотехнологии, информатика и т. д.

К инновациям относятся все изменения (новшества), которые впервые нашли применение на предприятии и приносят ему конкретную экономическую и/или социальную пользу. В связи с этим под инновацией понимается не только внедрение нового продукта на рынок, но и целый ряд других нововведений:

- новые или улучшенные виды продукции (продуктовые инновации);
- новые или улучшенные услуги (инновации услуг);
- новые или улучшенные производственные процессы и технологии (процессные и технологические инновации);
- измененные социальные отношения на предприятии (социальные или кадровые инновации);
- новые или улучшенные производственные системы.

Для технологий производства в целлюлозно-бумажной промышленности (ЦБК) инновации подразделяются на следующие:

- инновации, связанные с повышением производительности, уменьшением затрат на производстве;
- инновации, направляемые на повышение качества, создание нового качества, нового ассортимента продукции.

Второе направление, в свою очередь, делится еще на два направления:

1) изменение значения параметров, введение новых параметров качества бумаги, т. е. изменение непосредственно материала; приобретение бумагой новых свойств;

2) изменения, не связанные с изменением качества самого материала, заключающиеся в изменении «оформления» бумаги. Это изменение качества намотки рулонов, изменение качества гильзы, качества упаковки.

Эти виды инноваций в практике предприятия переплетаются между собой. В условиях современных технологий технические, хозяйственные, организационные и социальные изменения в производственных процессах вообще неотделимы друг от друга.

Определяющими для инноваций являются следующие признаки:

1) они всегда связаны с хозяйственным (практическим) использованием оригинальных решений. В этом заключается их отличие от технических изобретений;

2) дают конкретную хозяйственную и/или социальную выгоду для пользователя. Эта выгода предопределяет проникновение и распространение инновации;

3) означают первое использование новшества на предприятии независимо от того, применялось ли оно где-либо ранее. С точки зрения отдельной компании даже имитация может иметь характер инновации;

4) нуждаются в творческом подходе и связаны с рисками. Инновации не могут создаваться и внедряться в ходе рутинных процессов, а требуют от всех участников (руководителей и сотрудников) ясного понимания необходимости в них и творческих способностей.

Следует отметить, что сегодня в России организация инновационной деятельности характеризуется наличием устаревших моделей бизнеса:

1. Хозяйствующие субъекты сами разрабатывают инновационно-технические продукты и реализуют на рынке полученные результаты. Такой подход связан с большими и постоянно растущими финансовыми затратами, обусловленными научно-технологическим прогрессом, и тем самым – с огромными экономическими рисками.

2. В рамках кооперационной стратегии малые и средние предприятия сотрудничают с другими компаниями. При этом кооперация может осуществляться на всех этапах инновационного процесса. Кооперация малых и средних предприятий в целях повышения конкурентоспособности и снижения рисков находит все более широкое применение при крупномасштабных инновациях [21].

Одним из основополагающих аспектов обеспечения конкурентоспособности продукции инновационного типа являются CALS-технологии. Это электронные технологии поддержки всех этапов жизненного цикла продукции. Концепция CALS определяет набор правил, регламентов, стандартов, в соответствии с которыми строится информационное взаимодействие участников процесса проектирования, производства, испытаний.

Анализируя ситуацию на мировом рынке наукоемкой продукции, можно отметить ее перспективное развитие в направлении полного перехода на безбумажную электронную технологию проектирования, изготовления и сбыта наукоемкой продукции. Поскольку применение



CALS-технологий позволяет значительно снизить себестоимость производимой продукции при одновременном значительном повышении ее качества и удобства эксплуатации.

В современных условиях ряд отечественных предприятий в рамках международного сотрудничества столкнулись с требованиями стандартов CALS применительно к поставляемой с продукцией технической документацией в электронной форме, а также к средствам компьютерной информационной поддержки процессов технического обслуживания.

В процессе исследования реальных объектов установлено, что в современных условиях CALS-технологии являются важнейшим инструментом повышения эффективности бизнеса, конкурентоспособности и привлекательности продукции. Применение CALS-технологий позволяет эффективно решать проблемы обеспечения качества выпускаемой продукции, так как электронное описание процессов разработки, производства, послепродажного сервиса и так далее полностью соответствует требованиям международных стандартов ISO серии 9000, реализация которых гарантирует выпуск высококачественной продукции.

Крупномасштабное освоение базисных инноваций невозможно без прямой и косвенной поддержки государства. Базисные инновации – освоение новых поколений техники и технологии – связаны с крупными инвестициями, не сразу дающими отдачу, со значительным риском, носят межотраслевой характер.

Первоначальные издержки освоения принципиально новой техники и технологии высоки; если их возложить на покупателя, рынок для таких товаров будет закрыт, а если на производителя – он понесет крупные убытки, товар не появится на рынке. Нужен компенсационный механизм, прямые вложения части инвестиций государством, освобождение на время от налогов. Со временем затраты перекроются доходом при увеличении выпуска и быстром снижении издержек производства, реализующего базисные и сопровождающие их улучшающие инновации. Однако пока государственная поддержка инноваций в России слишком мала. Налоговые льготы для инновационных организаций широко применяются в развитых странах, но их практически нет в России.

Характерной чертой инвестиционной политики лесопромышленного комплекса (ЛПК) региона является упор на техническое перевооружение и реконструкцию действующего производства, выпуск конкурентоспособной продукции. Особенность современной

инвестиционной политики государства – приоритетное развитие производства товаров народного потребления – качественное преобразование материальной базы и структуры производства при расширении централизованных инвестиций.

Элементами предлагаемого механизма активизации инвестиционной деятельности являются: финансово-кредитная система, система налогообложения, система ценообразования, экономические стимулы и санкции, система платежей за экономические ресурсы, система страхования инвестиций. Во взаимодействии эти элементы представляют экономический механизм активизации инновационно-инвестиционной деятельности.

Механизм активизации инвестиционной деятельности на участников инвестиционного процесса следующий: инвесторы – финансовые посредники – инвестиционная инфраструктура – инвестиционная среда – инвестиционные рынки. Определены этапы сосредоточения финансовых ресурсов.

Изучение и разрешение вопросов инвестирования ЛПК как условия финансирования инноваций и повышения на этой основе конкурентного статуса организаций и региона возможно путем сочетания прямых и косвенных мер воздействия, дифференцируемых по уровням управления.

В настоящее время на практике инвестиционная политика на региональном уровне управления не отлажена ни с точки зрения экономического механизма ее реализации, ни организационно. В работе установлены направления реформирования инвестиционной сферы.

Для реализации самостоятельной инвестиционной политики и координации действий участников инвестиционного процесса необходимо на уровне региональной системы управления создать специализированные подразделения по управлению инвестициями:

1. Инвестиционный совет при администрации области.
2. Экспертный инвестиционный совет при Правительстве администрации области.
3. Региональный центр содействия инвестициям при Департаменте по инвестициям и управлению ВЭД.
4. Информационно-координационный центр, регулирующий вопросы координации, аренды и лизинга.

Первостепенными задачами системы управления инвестиционной деятельностью являются следующие:

- создание инфраструктуры инвестиционного рынка;
- обеспечение интеграции инвестиционного рынка с международным рынком инвестиционных ресурсов.

Инвестиционная политика на уровне региона должна объединять правовую базу с мерами прямого воздействия. Планирование инвестиционных ресурсов производится в два этапа:

- 1) поддержание действующего промышленного потенциала;
- 2) развитие инновационного потенциала с реструктуризацией ЛПК региона.

Создание сводного регионального финансового баланса требует сведения воедино различных видов финансовых планов, отражающих отдельные стороны и этапы распределения и перераспределения национального дохода, созданного и используемого на данной территории. Одновременно будут решены вопросы по перераспределению внешних к данному региону финансовых ресурсов: баланса денежных доходов и расходов населения, инвестиционных потоков, территориального бюджета и др.

Данный инструментарий может быть задействован лишь при условии функционирования общегосударственной инвестиционной концепции, которая основывалась бы на стимулировании внутреннего спроса. Кроме того, вовлечение средств теневой экономики на инвестиционные региональные рынки региона позволит существенно повысить его влияние на экономику региона и государства.

Разрабатываемые направления относятся к федеральному уровню управления, имеющему реальную власть в целях реформирования финансовой сферы.

Исходя из приведенных выше принципов, основные положения инновационно-инвестиционной стратегии организаций, инвесторов и государства представляются в следующем виде. Центр тяжести в экономической стратегии необходимо перенести на базисные инновации, на подготовку и реализацию технологического прорыва в тех узких сферах, где есть предпосылки для освоения рыночных ниш, производства товаров и услуг, конкурентоспособных на внутреннем и внешнем рынках. В первую очередь это относится к программам, реализующим достижения отечественной фундаментальной науки и передовые конверсионные технологии.

Исходя из указанного выше технологического критерия и стандартного для рыночной экономики критерия рентабельности, окупаемости инвестиций формируется портфель инновационных программ, подлежащих первоочередному освоению на федеральном, региональном, межрегиональном, межгосударственном уровнях. Хотя финансово-экономическая обстановка пока неблагоприятна для крупномасштабного прорыва, но нужно заблаговременно готовиться к нему, набирать опыт реализации инновационных программ.

Представляется целесообразным объединение наиболее перспективных инновационных программ в федеральную инновационную программу, создаваемую по вертикали управления как лесопромышленный холдинг или лесопромышленный ФПГ, утверждаемый наряду с федеральными научно-техническими и инвестиционными программами и служащий «мостиком» между ними.

Федеральная инновационная программа позволит открыть дорогу для реализации наиболее эффективных научно-технических достижений и повысить инновационный уровень инвестиций. В расходной части федерального бюджета можно выделить специальную статью «Инновации и инновационная деятельность», за счет которой осуществлялось бы доленое (с привлечением частного и иностранного капитала) финансирование федеральной инновационной программы и поддерживался бы малый и средний инновационный бизнес.

Потребуется поиск эффективных целевых организационных форм (институциональных структур) для осуществления инновационных программ. В развитых странах для этого активно используются венчурные фонды. В них концентрируются средства крупных корпораций, банков, страховых компаний, государственных органов; отбираются перспективные инновационные программы, и для их осуществления выделяются прямые инвестиции (при участии венчурного фонда в управлении реализацией программы). Накапливается первый опыт функционирования зарубежных и отечественных венчурных фондов в проблеме дистрибуторства в лесопромышленном комплексе.

В Свердловской области известны 3 наиболее крупных организации:

- ООО «СВЕЗА-Лес»;
- ЗАО «Туринский целлюлозно-бумажный завод»;
- ООО «Новолялинский целлюлозно-бумажный комплекс».

В связи с этим большинство производителей работает с потребителями напрямую. Известно исключение на ООО «СВЕЗА-Лес».

В Московской области действует группа компаний «СВЕЗА» (ООО «СВЕЗА-Лес»), к которой относится непосредственно ООО «СВЕЗА-Лес». «СВЕЗА» уполномочена осуществлять сбыт продукции с нескольких комбинатов, в том числе с ООО «СВЕЗА-Лес».

Организация инновационной деятельности по обеспечению конкурентных стратегий на рынке лесных товаров должна учитывать содержательные отличия активных и пассивных, оборонительных и наступательных стратегий. Для этого необходимо взаимное

соотношение характеристик конкурентных и инновационных стратегий; выявление условий возникновения противоречий в развитии инновационной деятельности и обеспечении конкурентоспособности организации. Необходимо расширение работ по НИОКР, без которых создание конкурентоспособной техники невозможно. В то же время зарубежные корпорации, осваивая российский рынок, стали получать дополнительные средства и возможности повышения эффективности своих производств. По нашему мнению, теорию конкуренции и инновационного развития производства следует рассматривать как ключевые процессы, на основе которых возможна эффективная деятельность предприятия (организации).

Успех коммерческих структур, предприятий, регионов в экономическом развитии во многом зависит от рационального использования возможностей планирования. Процесс формирования рынка, товарно-денежного хозяйства, безусловно, должен находиться под контролем государства и регулироваться. Как без рынка нереально планомерное развитие экономики, так и рынок не будет эффективно функционировать без планового регулирования.

Развитие рыночного хозяйствования на российской ниве происходит с множеством трудностей. Внедрение же принципов менеджмента дает немалые импульсы в процессе прогресса рынка.

Основу эффективности национальной экономики современной России составляет наряду с природными и трудовыми ресурсами и научно-технический потенциал страны. Переход экономики в новое качественное состояние увеличил значимость инновационного развития наукоемких производств, что, в конечном счете, является условием для экономического роста.

В широком смысле слова «инновационная деятельность – это момент жизнедеятельности обществ, включающий в себя социально-политические, экономические, общественные и другие факторы общественного развития.

В узком (экономическом) смысле слова инновационная деятельность направлена на обеспечение нового уровня взаимодействия факторов производства, благодаря использованию новых научно-технических знаний» [172].

Содержанием инновационной деятельности в экономической сфере является создание и распространение новшеств в материальном производстве. Она представляет собой звено между научной и производственной сферой, в результате взаимосвязи которых реализуются технико-экономические потребности общества.

Инновационную сферу от научной и производственной отличает наличие специфической маркетинговой функции, специфических методов финансирования, кредитования и методов правового регулирования, а также, что наиболее важно, особой системы мотивации инновационной деятельности. В конечном счете, эти методы предопределяются спецификой инновационного труда и кругооборота средств, получения экономического дохода и инновационного продукта.

Для России особую значимость приобрело творческое использование опыта развитых стран по реализации мер государственной поддержки инновационных процессов в экономике, что в итоге позволит сформировать отечественную систему стимулирования инновационной деятельности.

По нашему мнению, государство способно приостановить разрушение накопленного научно-технического потенциала в России, обеспечить необходимыми объемами инвестиций, с помощью государственных долгосрочных и краткосрочных программ.

Менеджмент во всем мире – это прежде всего управление на основе постоянных нововведений. Важнейшей составной частью менеджмента во всех его ипостасях становятся инновации – процесс постоянного обновления во всех сферах предпринимательства.

Инновации включают в себя не только технические и технологические разработки, но и все изменения, способствующие улучшению деятельности фирмы (новые товары, новые услуги, новые благоприятные условия для клиентов, включая цены, и т. д.).

Инновационный процесс – совершенствование сбалансированности различных сфер деятельности предприятия при контроле за рентабельностью каждого звена. Все нововведения проводятся на основе систематического, комплексного анализа различных сторон работы фирмы, главное в котором – сравнивать полученные результаты не с уже достигнутыми, а с тем потенциалом (емкостью) рынка, который имеется в данное время. Цель такого анализа – определить, насколько полно фирма использует возможности рынка в каждом периоде.

В области нововведений перед предпринимателем стоят, в частности, следующие задачи:

- внедрение цифровой экономики;
- привлечение в коллектив фирмы сотрудников более высокой квалификации и создание лучших материальных условий.

Для решения этих задач предприниматель должен быть приверженцем новых идей: предоставлять каждому сотруднику достаточно

широкое поле деятельности, снабжая его не детализированным планом, а краткими инструкциями; поощрять инновационные идеи, возникающие у подчиненных; организовать в фирме специальный информационный фонд инноваций; обеспечить непрерывное обучение и повышение квалификации сотрудников и в централизованном, и, что более важно, в индивидуальном порядке.

Необходимы постоянные инновации и в организационной структуре фирмы, которая обязана соответствовать изменениям, происходящим на рынке. Структура компании должна быть простой и четкой; обеспечивать фирме максимальную рентабельность; содержать минимальное количество промежуточных звеньев; обеспечивать подготовку менеджеров для фирмы, учитывая перспективу и конкуренцию между менеджерами.

Теоретическое наследие по вопросу сущности инновационного процесса значительно. Это одна из наиболее изучаемых проблем в данной области. Анализ литературы, так или иначе посвященной инновационным процессам, позволяет заключить, что сегодня говорить о единстве взглядов на их сущность пока не приходится.

Заметим, что в бывшем СССР вместо категории «инновационный процесс» использовались другие, как, например, «процесс исследование – производства», «цикл наука – техника – производство» и аналогичные. До периода рыночной трансформации экономики преимущественно единственным было толкование инновационного процесса как последовательного стадийного явления, включающего следующие друг за другом этапы работ, начинающиеся научными исследованиями и заканчивающиеся, как правило, производством. На этой позиции в 1960–1970-е гг. и в первой половине 1980-х гг. стояло большинство экономистов.

Однако в рамках данного подхода, где все этапы инновационного процесса жестко фиксировались и строго следовали друг за другом, существовало много расхождений, связанных с классификацией стадий процесса «исследование – производство», его границами, организационными формами различных этапов.

Такая модель, ее можно обозначить как линейную в административно-командной экономике, имевшей место в бывшем СССР, приняла государственно-плановую природу на всех уровнях. Характерным для инновационных процессов существовало тотальное огосударствление. Это, в принципе, было свойственно для всего народного хозяйства в целом, что и привело в отечественной практике к слишком упрощенному пониманию проблемы развертывания инновационных

процессов лишь с точки зрения выработки единой технической политики, назначения единого хозяина, ответственного за единый конвейер – от идеи до внедрения новшеств.

Безусловно, и этого нельзя не отметить, развертывание инновационных процессов по линейной модели принесло свои очевидные плоды – мировое лидерство нашей страны в области вооружений и средств защиты – и нашло воплощение в крупнейших национальных инновационных проектах в космосе и атомной энергетике.

Управление инновациями направлено на принятие таких решений, которые обеспечили бы создание конкурентоспособной продукции, достижение эффективных результатов инновационной деятельности. Методология принятия решений в инновационном менеджменте базируется на системе научных знаний о методах управления.

Обширный комплекс работ, выполняемых как в составе инновационных процессов, так и по многим (в большинстве случаев локальным) направлениям инновационной деятельности в отрасли, имеет высокую неопределенность достижения желаемых результатов, предусматриваемую конечной и промежуточными целями инноваций. При этом каждой промежуточной цели свойственна своя конкретная ситуация, требующая адекватных решений в процессе управления. В одной ситуации управленческие решения нацелены на уменьшение коммерческого риска инвесторов, в другой – на преодоление возмущающих воздействий многочисленных изменений конструкторской документации при изготовлении опытных образцов новых изделий. Достижение конечной цели требует решений по уменьшению коммерческого риска инвесторов.

Известно, что качество формирования отечественных инновационных проектов и подготовки на их основе инвестиционных проектов по освоению нововведений крайне невысоко. Оно определяется используемой информационной технологией и квалификацией аналитиков при подготовке проектов, а доля успешно завершенных инновационных проектов, предлагаемых для формирования инвестиционных проектов, не превышает 20 % [17].

Для повышения качества подготовки инновационных проектов, их сопоставимости и снижения затрат и сроков обоснования технико-экономических требований к проектам предположена информационная технология прогнозирования и анализа технико-экономических показателей. Информационная технология сопоставления экономических оценок эффективности проектов и технических требований



к проектам представлена в виде определенного порядка действий, который условно назван методикой. Основной идеей методики служит механизм поэтапной структуризации, анализа, оценки, ориентации и согласования интересов участников процесса разработки, изготовления и тиражирования новшеств на конечные экономические результаты их освоения и использования. Базовой последовательностью действий является следующая:

1. На основе анализа сферы деятельности рассматриваемой производственной системы, как составной технологической структуры экономики, устанавливаются «узкие места», формируются проблемные ситуации, конкретизируется проблема развития, возможные пути ее решения и соответствующие им новые перспективные объекты. Для решения этой задачи разработан компьютерный вариант информационной технологии.

2. После системного рассмотрения и анализа иерархической структуры прогнозных решений выделяется множество базовых перспективных объектов, для которых формируются требования и граничные экономические условия прибыльности процессов их разработки и тиражирования.

3. Для каждого перспективного объекта формируется перечень потребительских свойств, а также состав известных отечественных и зарубежных аналогов. Невозможность либо низкая эффективность использования выявленных аналогов (по цене, производительности, надежности, исходному сырью и комплектующим и т. д.) определяет необходимость заказа на разработку и изготовление нового варианта объекта.

4. На основе анализа научно-технического задела определяется потенциальный разработчик, которому предъявляется перечень анализов, характеристики их потребительских свойств, а также приоритет потребительских свойств с точки зрения получения наибольшей прибыли у потребителя.

5. Потенциальный разработчик формирует перечень показателей, характеризующих технический уровень перспективного объекта и генерирует множество возможных вариантов его разработки и изготовления. Для каждого возможного варианта определяется ожидаемый набор (вектор) потребительских свойств, стоимость разработки и изготовления новшества, уровень риска (вероятности успешного завершения).

6. Полученные заказчиком варианты и их оценки используются для формирования оценок сравнительной прибыльности при

тиражировании нововведений, затем выбирается предпочтительный вариант с учетом наибольшей прибыли и фактора риска.

7. Для выбранного предпочтительного варианта формируются нижняя граница цены и прибыльности при тиражировании новшеств, а также формируются согласованные условия перераспределения прибыли между разработчиком, изготовителем и потребителем.

8. На основании полученных оценок нижней границы цены и ожидаемой прибыли формируются допустимые оценки затрат на разработку новшеств.

9. Полученные оценки желаемых потребительских свойств прогнозируемого новшества, требования к его техническому уровню, а также оценки распределяемой прибыли и оценки допустимых затрат с учетом фактора риска служат основой для заключения договора между разработчиком и заказчиком.

При выборе проекта, оценке его эффективности следует учитывать факторы неопределенности и риска. Под неопределенностью понимается неполнота или неточность информации об условиях реализации проекта, в том числе сопутствующих затратах и результатах. Неопределенность, связанная с возможностью возникновения в ходе реализации проекта неблагоприятных ситуаций и последствий, характеризуется понятием риска.

При оценке проектов наиболее существенными представляются следующие виды неопределенности и рисков:

1. Риск, связанный с нестабильностью экономического законодательства и текущей экономической ситуации, условий инвестирования и использования прибыли.

2. Внешнеэкономический риск (возможность введения ограничений на торговлю и поставки, закрытия границ и т. п.).

3. Неопределенность политической ситуации, риск неблагоприятных социально-политических изменений в стране или регионе.

4. Неполнота или неточность информации о динамике технико-экономических показателей, параметрах новой техники и технологии.

5. Колебания рыночной конъюнктуры, цен, валютных курсов и т. п.

6. Неопределенность природно-климатических условий, возможность стихийных бедствий.

7. Производственно-технологический риск (аварии и отказы оборудования, производственный брак и т. п.).

8. Неопределенность целей, интересов и поведения участников.

9. Неполнота или неточность информации о финансовом положении и деловой ситуации предприятий-участников (возможность неплатежей, банкротств, срывов договорных обязательств).

Наиболее точным является метод формализованного описания неопределенности. Применительно к видам неопределенности, наиболее часто встречающимся при оценке инвестиционных проектов, этот метод включает следующие этапы:

1. Описание всего множества возможных условий реализации проекта (либо в форме соответствующих сценариев, либо в виде системы ограничений на значения основных технических, экономических и т. п. параметров проекта) и отвечающих этим условиям затрат (включая возможные санкции и затраты, связанные со страхованием и резервированием), результатов и показателей эффективности.

2. Преобразование исходной информации о факторах неопределенности в информацию о вероятностях отдельных условий реализации и соответствующих показателях эффективности или об интервалах их изменения.

3. Определение показателей эффективности проекта в целом с учетом неопределенности условий его реализации – показателей ожидаемой эффективности.

Существуют следующие методы выбора инновационного проекта для реализации:

1. Метод чистого дисконтированного дохода. Он выражает разницу между суммой приведенных эффектов и приведенной к тому же моменту времени величиной капиталовложений.

2. Метод индекса доходности. Он представляет собой отношение суммы приведенных эффектов к величине приведенных капиталовложений.

3. Метод внутренней нормы доходности. Он представляет собой ту норму дисконта (приемлемой для инвестиционной нормы дохода на капитал), при которой величина приведенных эффектов равна величине приведенных капиталовложений.

4. Метод срока окупаемости. Срок окупаемости – это минимальный временной интервал от начала осуществления проекта, за пределами которого первоначальные вложения и другие затраты, связанные с инвестиционным проектом, покрываются суммарными результатами его осуществления.

5. Метод перечня критериев. Суть заключается в следующем: рассматривается соответствие проекта каждому из установленных критериев и по каждому критерию дается оценка проекта.

6. Балльный метод. Определяются наиболее важные факторы, оказывающие влияние на результаты проекта. Общая оценка получится путем перемножения баллов на вероятность достижения этих результатов, и полученные данные по этому критерию суммируются.

Инновационная деятельность невозможна без инвестиций.

Все виды инноваций в практике предприятия переплетаются между собой. В условиях современных технологий технические, хозяйственные, организационные и социальные изменения в производственных процессах неотделимы друг от друга.

Уточненные определения «инновация» и «инновационный процесс», «инновационная активность» отличаются от существующих тем, что введенное понятие «инновационная активность» подразумевает интенсивность проведения инновационных преобразований.

Исходя из проведенного анализа, мы дали свое определение понятиям «инновация» и «инновационный процесс». В трактовке автора «инновация» может быть описана как системная трансформация организации, проводимая с использованием нового знания с целью повышения эффективности организации путем создания новых продуктов и услуг, которые будут востребованы потенциальными покупателями или пользователями.

«Инновационный процесс» – это процесс, в ходе которого новая идея становится осязаемым конечным продуктом, в результате пользования которого конечный потребитель получает ощутимую экономическую выгоду и экономическую безопасность» [21].

Понятие «инновационный потенциал» взаимосвязано с понятием «инновационная активность». Как следствие этого, инновационная привлекательность – это восприимчивость к инновациям во временном и пространственном аспектах. Инновационная привлекательность подтверждает способность воспринимающей среды внедрить нововведение в функционирующие системы.

Каждый инновационный экономический цикл имеет свою структуру движения, представляющую собой диалектическую цепь стадий, фаз, по которым проходит нововведение. Э. Мэнсфилд разделил инновационный экономический цикл на 5 стадий: прикладные исследования; подготовка спецификации нового продукта, создание прототипа или пробного производства; разработка оснастки; подготовка производственного оборудования и помещений; начало производства и запуск нововведения на рынке [88].

Как показывает мировой опыт, инновационная деятельность является эффективным инструментом социально-экономического развития как территорий, на которых уже имеется достаточный научно-технический потенциал, так и территорий, не обладающих таким потенциалом. В первом случае территория является поставщиком инновационных технологий, а во втором – их потребителем.

Существуют различия в свойствах нововведений-продуктов, нововведений-технологий, нововведений-методов организации и

управления конкурентоспособностью. Объекты нововведения отличаются сроками создания и освоения, уровнем сложности, степенью готовности к их восприятию как производителем, так и потребителем.

Типологию нововведения можно строить с позиции конкурентоспособного рынка. Одно и то же нововведение может оказаться в разных типологических группах (более чем в 2) в зависимости от того, какой признак будет в каждом случае принят во внимание (табл. 2.2).

Таблица 2.2

Роль типологии нововведений  
в управлении конкурентоспособностью

Роль типа инновации в управлении конкурентоспособностью	Типология нововведений												
	По предметному содержанию	По стадиям инновационного процесса	По степени новизны	По отношению к прототипу	По способу внедрения	По источнику появления	По эффективности	По механизму осуществления	По особенностям инновационного процесса	По степени завершенности	По инновационному потенциалу	По масштабности (комплексности)	По уровню внедрения
Выбор инструментов и мероприятий по	+	+	+	+	+	+	–	+	+	–	+	+	+
обеспечению конкуренто- способности													
обеспечению конкуренто- способности													
Выбор критериев оценки конкурентоспособности	+	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	+	+
Контроль за формировани- ем конкурентного статуса лесопромышленного комплекса	+	+	–	–	–	–	+	–	–	+	–	–	–
Анализ факторов, влияю- щих на конкурентный статус	–	+	+	–	+	+	–	+	+	–	+	+	+
Оценка результатов	+	+	–	–	–	–	+	–	–	+	–	–	–

Таким образом, классификация нововведений по предложенным признакам позволяет определить и оценить перспективы и последствия выбора с позиции формирования конкурентоспособной стратегии для компании.

Понятие «инновационный потенциал» взаимосвязано с понятием «инновационная активность». Как следствие этого, инновационная привлекательность – это восприимчивость к инновациям во временном и пространственном аспектах.

Инновационная привлекательность подтверждает способность воспринимающей среды внедрить нововведение в функционирующие системы.

## **2.2. Особенности функционирования предприятий лесного сектора в условиях нестабильной экономики**

Лесной сектор – один из стратегических секторов экономики страны. Наиболее емкое определение лесопромышленного комплекса, пронизанное системным подходом, дано профессором Т.С. Лобовиковым. Основу лесопромышленного комплекса составляют деревообрабатывающие комбинаты и специализированные предприятия, грузоборочная транспортная сеть и лесозаготовительные предприятия, связанные в единую и рациональную схему снабжения сырьем и сбыта продукции.

Различают несколько типов структуры лесопромышленных комплексов, в частности, в классификации профессора Т.С. Лобовикова выделяется моноцентрический и полицентрический его типы [73].

Моноцентрический лесопромышленный комплекс (моноцентрический тип его структуры) представляет собой размещение деревообрабатывающих предприятий на единой площадке. На наш взгляд, соответствующим вариантом типа является структура, представленная и одним деревообрабатывающим предприятием – определяющим ядром комплекса.

Полицентрический лесопромышленный комплекс допускает размещение предприятий на разных площадках, на значительных расстояниях друг от друга, которые функционируют на основе кооперации. Вариацией является структура комплекса, в которой представлено несколько деревообрабатывающих предприятий. В лесном хозяйстве существует ряд особенностей в области производства, а также в области обмена и распределения, выделенные В.Н. Петровым [97], что

необходимо учитывать при построении плана развития лесного комплекса России.

В ЛПК России входят лесозаготовительные, деревообрабатывающие, целлюлозно-бумажные, лесохимические и гидролизные предприятия. Россия является крупнейшим в мире экспортером необработанного сырья, а выход готовой продукции из одного кубометра заготовленной древесины в нашей стране самый низкий среди лесопромышленных стран. В то же время заготовка, переработка и потребление древесины в мире постоянно увеличиваются. За последние 20 лет мировой объем заготовки вырос на 25 %, пиломатериалов – на 17 %, фанеры – на 26 %, плитных материалов, картона и бумаги – в 2–2,2 раза [96].

Отдельные исследователи считают, что лесная отрасль исчерпала внутренние резервы для роста. Для того чтобы обеспечить выживание предприятий отрасли в долгосрочном периоде и сохранить лесной фонд страны, не допустить превращения страны в сырьевого поставщика, необходимы качественные преобразования, а именно: привлечение масштабных инвестиций для модернизации и технического перевооружения существующих предприятий отрасли, а также для строительства новых современных производств [20, 111].

Отметим, что дальнейшее социальное и экономическое развитие страны также требует роста потребления социально значимой продукции из древесины. В настоящее время душевое потребление бумаги и картона в России в 15 раз ниже чем в США и в 2 раза ниже чем в Китае; мебели производится в 20 раз меньше чем в Европейском обществе. Это не соответствует мировому уровню развития продукция деревянного домостроения, являющегося основой качественного и доступного всем слоям населения жилья.

Необходимость и возможность осуществления инновационной политики в лесном комплексе обосновываются наличием положительных составляющих этой проблемы:

- устойчивого роста внутреннего и внешнего рынков древесины и продуктов ее глубокой переработки в долгосрочной перспективе;
- наличием значительных неиспользуемых запасов лесных ресурсов России;
- необходимостью воспроизводства, защиты и охраны лесов;
- недостаточного развития мощностей по глубокой механической, химической и энергетической переработке древесины;
- научно-технического задела и базы данных исследований и разработок технологий и оборудования.

Инвестиционная привлекательность лесного комплекса определяется следующими факторами:

- 1) неиспользуемым лесосырьевым потенциалом (освоение расчетной лесосеки – 23,7 %);
- 2) возможностью дополнительного получения древесного сырья за счет рубок промежуточного пользования лесов в объеме 120–140 млн м ежегодно;
- 3) наличием в составе насаждений более 60 % древесины хвойных пород;
- 4) высоким выходом круглых лесоматериалов, в том числе экспортного качества;
- 5) наличием в ряде регионов производственной и социальной инфраструктуры для размещения вновь создаваемых производств;
- 6) сформировавшейся структурой управления и координации деятельности предприятий лесного комплекса в крупных лесопромышленных регионах;
- 7) наличием региональных программ развития лесного комплекса;
- 8) развитием арендных отношений;
- 9) выгодным географическим положением ряда регионов относительно потенциальных покупателей на внутренних и внешних рынках, возможностью круглогодичной поставки лесобумажной продукции;
- 10) благоприятным прогнозом динамики мирового рынка лесобумажной продукции на ближайшую и отдаленную перспективу;
- 11) расширением внутреннего рынка лесоматериалов;
- 12) наличием собственных относительно дешевых энергоресурсов в виде топливных дров и древесных отходов.

Для успешного решения задач в области научно-технического потенциала лесной промышленности и выходом из создавшегося критического положения в отраслевой науке может стать объединение научных организаций, находящихся в государственной собственности, а также научного и кадрового потенциала в рамках Национального научного инновационного центра химико-лесного комплекса.

Аналогичный опыт национальных центров и институтов имеется в зарубежных странах (Финляндии, США, Канаде и других), что позволяет этим странам проводить государственную инновационную политику в лесной отрасли, в том числе финансировать наиболее важные разработки. Одним из научно-инновационных центров предлагается центр на базе Государственного научного центра



лесопромышленного комплекса, который займет должное место в Российском инновационном пространстве. В программу деятельности научного инновационного центра входят следующие основные блоки: генерация знаний, маркетинг и экономический анализ, разработка технологий и оборудования, коммерциализация технологий, институциональная база исследований и разработок, инфраструктура инновационной системы, управление программой [26].

В выработке концепции экономической безопасности, как и национальной системы инновационного предпринимательства, важное место занимает оценка потоков знаний и цифровой экономики. Как правило, экономическая информация используется в направлении «взаимодействие между предприятиями на основе инновационного развития». Это направление прежде всего подразумевает совместную исследовательскую деятельность и другие виды технического сотрудничества. Основными методами здесь являются обследование фирм и изучение литературных источников. В последнем случае информация о промышленных альянсах собирается на основе книг и журналов, промышленных справочников, а также ежегодных отчетов компаний.

Для выработки концепции национальной инновационной системы также используют кластерный анализ. В его методологии наиболее полно учтены меняющиеся формы конкуренции и главные источники конкурентных преимуществ. Кластерный анализ позволяет изучить важные взаимосвязи в технологиях, навыках, информации, маркетинге и потребительских запросах, которые характерны для целого комплекса фирм и отраслей.

Эти взаимосвязи оказывают определяющее влияние на направленность и темпы инноваций и конкурентоспособности [51, с. 142]. Кластерный анализ позволяет дать новую оценку роли частного сектора, государства, исследовательских и образовательных учреждений с точки зрения их роли в инновационном процессе и может послужить основой для конструктивного диалога между представителями предпринимательского сектора и государства с целью выявления общих проблем, инвестиционных возможностей и необходимых мер государственной политики.

Проблемы оптимальности развития и управления конкурентоспособностью (КСП) в отраслевом аспекте рассматривались в работах многих исследователей [3, 17, 20–23, 102–104, 119, 121, 123, 130, 150–157]. Приоритетной задачей авторов являлось осветить стратегии развития предприятий и определить меры, с помощью которых возможно их реализовать.

Разработка инструмента и метода управления КСП на основе инновационной деятельности возможна, по нашему мнению, средствами малого предпринимательства на основе создания территориально-лесопромышленных комплексов с учетом рационального использования природно-ресурсной базы. Такая постановка вопроса представляет собой новое направление в исследованиях инструментария оценки КСП, гносеологическими истоками которого является теоретическая экономика, рассматривающая взаимосвязь ресурсных и результативных параметров экономического развития: теории накопления, теории воспроизводства, теории экономического роста, теории экономической динамики.

В целях реализации Лесного кодекса Российской Федерации были заложены кардинальные изменения в структуре лесного хозяйства, лесопромышленного производства, деревянного домостроения с конструктивными решениями строительства с применением древесных плитных материалов. Серьезные изменения технологического характера, внедрение современных инновационных технологий для лесопромышленного производства, значительное снижение объемов затрат на деревянное домостроение, рост объемов строительства из комбинированных древесных конструктивных систем, лесных плитных материалов (МДФ, ЛВЛ, ОСБ и др.), эффективных утеплителей требуют новых конструктивных методов управления процессом переработки древесины.

В связи с этим необходимо углубленное изучение всех аспектов инноваций в лесном секторе экономики и выработка современных подходов развития малого предпринимательства, инструментов управления инновационной деятельностью, инновационным поведением и инновационной привлекательностью лесопромышленных предприятий [137].

Классификация типов инноваций в лесопромышленном комплексе:

1. Селекционно-генетические (получение быстрорастущих и высокопродуктивных лесных пород с заданными хозяйственными свойствами).

2. Техничко-технологические и производственные:

- а) новейшие технологии (при лесозаготовках), минимизирующие негативное воздействие на окружающую среду;

- б) методы долгосрочного прогнозирования динамики лесов и причин, их обуславливающих;

- в) совершенствование методов лесоустройства, государственной инвентаризации лесов и лесопатологического мониторинга;

- г) современные технологии и технические средства охраны, защиты и воспроизводства лесов и лесоразведения;
- д) методы использования лесных ресурсов в биоэнергетике;
- е) новые ресурсосберегающие технологии;
- ж) мероприятия по сохранению биологического разнообразия лесов, повышению их продуктивности, вклада в стабилизацию глобальных биосферных процессов, смягчение последствий глобального изменения климата.

3. Организационно-управленческие и экономические:

- а) развитие кооперации и формирование интегрированных структур в ЛПК;

- б) новые формы организации и мотивации труда;

- в) новые формы организации и управления в ЛПК;

- г) маркетинг инноваций;

- д) концепции, методы выработки решений;

- е) формы и механизмы инновационного развития.

4. Социально-экологические:

- а) формирование кадрового потенциала научно-технического обеспечения ЛПК;

- б) улучшение условий труда работников;

- в) оздоровление и улучшение качества окружающей среды;

- г) обеспечение благоприятных экологических условий для жизни, труда и отдыха населения.

По мнению ряда авторов [76], такое рассмотрение видов инноваций в ЛПК учитывает специфику его функционирования.

Отметим такой негативный фактор – в лесопромышленном комплексе применяются устаревшие методы и формы организации производства и управления. Следовательно, у продукции низкая конкурентоспособность и высокая себестоимость. В связи с этим необходимо формирование экономического механизма повышения инновационной активности предприятий.

Экономический механизм повышения инновационной активности предприятий ЛПК, предложенный В.А. Ломовцевой и Т.В. Трофимовой [76]:

1. Стратегическое управление инновациями – это предвидение изменений в экономической ситуации и ориентировано на достижение будущих результатов непосредственно через создание и освоение новшеств. Оно направлено на разработку мер, программ, проектов достижения намеченных целей, исходя из потенциала НИОКР, производственного потенциала предприятий, внешних и внутренних факторов, потребностей потребителей в новшествах.

2. Планирование инноваций, включающее совокупность инструментов, правил, информации и процессов, направленных на достижение конечных целей. Сюда относится планирование НИОКР, разработка планов освоения нововведений в производстве. Необходимо на новой основе восстановить долгосрочные прогнозы (на 25–30 лет) развития науки и научно-технического прогресса.

3. Система финансирования инновационных процессов включает многоканальность источников поступления финансовых ресурсов, принципы вложения аккумулируемых средств, механизм контроля за использованием инвестиций, их возвратность и оценку эффективности инновационных проектов.

4. Налогообложение организаций, создающих и осваивающих новшества, страхование инновационных рисков. Здесь немалая роль должна отводиться государству, например, предоставление налоговых льгот предприятиям ЛПК, проводящим модернизацию своего производства, и снижение таможенных пошлин на оборудование, приобретаемое за рубежом в целях обновления основных фондов и выхода на новый уровень развития.

5. Стратегический и тактический инновационный маркетинг, направленный на поддержание конкурентоспособности предприятия и освоение новых рынков сбыта. Инновационный маркетинг связан с изучением рынка, управлением и регулированием производства и сбыта инновационного продукта (или инновационных технологий).

6. Ценообразование на инновационную продукцию и услуги. В соответствии с конкретной маркетинговой стратегией строится ценовая политика предприятия на инновационную продукцию. На ее ценообразование оказывают влияние многочисленные факторы: тип рынка, стратегия предприятия, предложение и спрос, уровень доходов покупателя, государственные регуляторы и т. п.

7. Государственная поддержка и стимулирование инновационной предпринимательской деятельности.

В нашей стране значительное время федеральная власть по ряду причин не уделяла должного внимания этому приоритетному направлению развития экономики. В результате непродуманного реформирования (акционирования и приватизации) научно-исследовательская сфера отраслей лесной промышленности была по существу разрушена даже на уровне головных институтов, при этом она потеряла значительную часть научно-технического персонала (5–10-кратное сокращение штата) и экспериментальную базу вместе с конструкторскими бюро, механическими мастерскими, опытными заводами

и хозяйствами. В 2–3 раза сократился потенциал и лесохозяйственной науки с утратой ряда лесных опытных станций, стационаров и опытных лесных хозяйств, без которых немисливо вести полноценную исследовательскую работу [76].

Государственную поддержку следует сконцентрировать на финансировании целевых инновационных программ, опытно-производственных хозяйствах, где проводится проверка практического применения научно-технических разработок в конкретных условиях. Бюджетные средства целесообразно предоставлять также тем предприятиям, которые производят конкурентоспособную продукцию, пользующуюся устойчивым спросом. В результате комплексного взаимодействия рассмотренных выше составляющих произойдет техническое и технологическое обновление отраслей и сфер лесопромышленного комплекса и повышение социально-экономической эффективности его деятельности.

Влияние функций организации на конкурентоспособность представим по элементам системы (табл. 2.3).

Таблица 2.3

Система «функции – элементы – конкурентоспособность»

Составляющие (функции) организации	Элементы
НИОКР	Согласование внешней и внутренней составляющих научного развития, творческий потенциал специалистов, структура и задел научно-исследовательских работ, мотивация труда
Инновации	Адаптация к требованиям рынка, базисные нововведения, истинные нововведений, креативные нововведения. Мотивация нововведения
Маркетинг	Анализ рынка, товародвижения, дифференциация продукции, изменение каналов сбыта, торговая марка производителя, структура заказов, стабильность сбыта
Стратегическое управление	Рациональность стратегии, динамика тенденций развития. Уровень техники и технологии, уровень инновационной активности сотрудников. Уровень предпринимательства коллектива и его социальная подготовленность, творческо-научный стиль руководства, элементы программно-целевого управления
Интегральный результат	Социально-экономическая значимость, состояние качества жизни

На следующем этапе дается оценка действий приоритетных направлений развития:

1. Определяются и анализируются факторы инновационного потенциала по функциям.
2. Определяются компоненты будущего потенциала организации, необходимые для реализации конкурентной стратегии.
3. Сопоставляются базисные (текущие) и нормативные параметры развития.
4. Расчет средневзвешенных параметров.
5. Определяется уровень инновационного развития организации.

Инновационная политика должна рассматриваться как инструмент повседневной хозяйственной и управленческой практики, как набор инновационных моделей, позволяющих находить баланс интересов и возможностей стратегических групп, оказывающих воздействие на развитие лесопромышленной сферы региона. Должны быть разделены полномочия по регулированию инновационной деятельности между федеральными и региональными органами управления. Государственное регулирование должно быть направлено на повышение инвестиционной и инновационной деятельности.

Предлагается создать систему стимулирования и мотивации работников предприятия, а также системы планирования и финансирования, учитывающие специфику инновационной деятельности, т. е. направленные не на достижение краткосрочного финансового эффекта, а на создание условий долгосрочного устойчивого развития.

По нашему мнению, реализация всего комплекса предложенных мероприятий по формированию и развитию стратегической инновационной системы в ЛПК Уральского федерального округа, а также в других регионах благотворно скажется на развитии лесопромышленного комплекса и будет иметь долгосрочный положительный экономический и социальный эффект.

Управление инновационной деятельностью является творческим процессом. Его успех зависит от правильности постановки целей и задач. Современной национальной инновационной системе не хватает целостности инфраструктуры коммерциализации инновационных продуктов и услуг, поэтому концепция российского стратегического инновационного менеджмента должна заключаться в создании государственной инновационной политики, при которой будет возможна всесторонняя поддержка инновационной деятельности российских компаний. Инновационная политика компаний сегодня является одним из важнейших направлений развития, а интенсивное её внедрение считается конкурентным преимуществом.

Совокупность данных положений представляет собой теоретическое обобщение и решение научной проблемы повышения экономической и социальной эффективности работы организаций ЛПК в регионе на основе сочетания принципов государственного регулирования и действия рыночного механизма саморегулирования.

При разработке программы развития лесного сектора необходимо учитывать следующие факторы: величину инноваций на предприятиях, среднюю прибыль на инвестированный капитал и ее динамику за последние годы; стадия «жизненного цикла» отрасли на момент оценки инвестиционной привлекательности; уровень текущих и конъюнктурных колебаний в отрасли и степень монополизации, характер конкуренции в отрасли.

По нашему мнению, наименьшую ошибку в прогнозировании ЛПК дает использование логистической функции, где основной составляющей является объем инноваций. Логистическая кривая описывается функцией:

$$F(x) = (1 + be^{-0,75x})^{-1} \quad (2.1)$$

где  $b$  – инновации в развитие лесного сектора;

$e$  – экспонента;

$0,75x$  – коэффициент внедрения инноваций в лесопромышленном комплексе Свердловской области.

Коэффициент ниже 1 говорит об общем снижении показателей в отрасли до уровня, при котором требуется реализовать стратегии отраслевой диверсификации. Коэффициент больше 1 предполагает возможность реализации стратегии интеграции или концентрации на основе уже имеющегося продукта.

Для решения данного вопроса необходимо определить структуру конкурентного преимущества организации, выявить основные ее направления, которые показывают, какой группой факторов характеризуется каждое из них, как изменение одного фактора связано с изменением другого. Не менее важное значение приобретает раскрытие характерных особенностей этих направлений, скрытых за непосредственно наблюдаемыми факторами. На основании многомерного статистического анализа устанавливается влияние наиболее существенных факторов на повышение эффективности конкурентного преимущества.

Исключительно важное воздействие на устойчивость регионального экономического развития оказывают природно-ресурсные

факторы. Так, наличие природных ресурсов является основным условием размещения производительных сил на данной территории. Изучение природных ресурсов, выявление их экономической эффективности и рационального использования в хозяйстве – одна из главных проблем устойчивого развития региона. Использование ресурсов должно быть направлено на цели общего подъема экономики региона, повышение его конкурентоспособности и, в конечном итоге, улучшение благосостояния общества [89].

На сегодняшний день в лесном комплексе России существует ряд проблем, которые сдерживают его развитие. Среди них наиболее значимы такие, как:

- недостаточная точность оценки ресурсного потенциала, слабый контроль за использованием лесов и недостаточный объем лесохозяйственных мероприятий, обусловленный низким техническим уровнем и дефицитом кадрового состава;
- недостаточное развитие мощностей по глубокой механической, химической и энергетической переработке древесного сырья.

Основные факторы, обусловившие появление системных проблем в развитии отрасли, следующие:

1. Недостаточная ёмкость внутреннего рынка лесобумажной продукции, обусловленная низким уровнем покупательной способности населения на протяжении 15 последних лет.
2. Недостаток мощностей по глубокой переработке древесины, способных переработать в конкурентоспособную продукцию низкокачественную, лиственную и тонкомерную древесину, а также древесные отходы лесозаготовок и деревообработки.
3. Недостаточная инновационная активность и инвестиционная привлекательность.

Недостаточная инвестиционная привлекательность связана с недостатком финансовых средств для развития капиталоемких производств по химической переработке древесины с высокими сроками окупаемости, отсутствием развитой транспортной инфраструктуры; непрозрачным рынком лесного сырья.

Научное обеспечение лесопромышленного комплекса на начало 2008 года осуществляло 10 научно-исследовательских организаций, в которых сосредоточено всего 300 ученых и специалистов. За последние 17 лет количество отраслевых научно-исследовательских и проектно-конструкторских организаций сократилось в 5 раз, а численность научных сотрудников – в 50 раз. Резко снизилось финансирование научных организаций за счет бюджетных средств. Бизнес



практически не принимает участие в научно-исследовательской деятельности. Это, в конечном итоге, привело, с одной стороны, к распылению бюджетных средств на решение мелких и частных вопросов, не позволяющих решить проблемы стратегического характера, а с другой, к стагнации научно-исследовательских и проектно-конструкторских организаций. Полностью разрушена действовавшая раньше система опытных предприятий, испытательных станций и полигонов [147].

Быстрый экономический рост во всем мире был достигнут теми странами, которые рассматривали новые технологии в качестве движущего фактора развития. Так как социально-экономическое развитие России в ближайшей и среднесрочной перспективе будет в значительной мере связано с эффективным развитием природно-ресурсного комплекса, государственное управление в области инноваций должно учитывать эту важнейшую особенность развития страны.

Как показывает мировой опыт, основное препятствие для обеспечения устойчивого роста и стабильности в экономике, базирующейся преимущественно на извлечении природных ресурсов, это не только истощение природных активов, но и, что особенно важно, периодически повторяющиеся резкие изменения потока получаемого дохода. Это вызывает неопределенность в прогнозировании доходов, снижение конкурентоспособности товаров, производимых вне ресурсного сектора («голландская болезнь»), цикличность процесса спада и роста бюджетных доходов, что требует дополнительных усилий в сфере финансового управления [108].

Как правило, функции лесных ресурсов изменяются под воздействием внешней среды. Соответственно, изменение функций лесных ресурсов, как запрос со стороны потребителей лесобумажной продукции, общественных организаций и государства, приводит к изменению функций системы управления. Особое значение приобретает анализ и оценка экологических, экономических и связанных с ними социальных аспектов деятельности предприятия. Как правило, достижение конкурентоспособности и «жизненности» в условиях рынка являются базой для рекомендаций экологических служб.

Такие требования необходимы в целях обеспечения экологической и экономической безопасности во внутренней и внешней сферах предприятия и максимального достижения экологической ликвидности предприятия.

Чрезвычайно значим в контексте экономической безопасности кластерный подход на основе инновационного развития.

России свойственно природное разнообразие, где почти 70 % территории занято землями лесного фонда. В свою очередь, лесистость отдельных субъектов РФ находится в интервале от 2 до 80 %. Это, безусловно, накладывает особый отпечаток на структуры управления лесным сектором в малолесных зонах. В каждом конкретном случае управление региональным лесным сектором вырабатывает свои рецепты и оптимальные стратегии. Как правило, эти стратегии направлены на совместную деятельность нескольких объектов, входящих в кластер фирм.

Кластеры могут стать эффективным инструментом для преодоления негативных факторов, сдерживающих социально-экономическое развитие и модернизацию производства. Более того, именно конкурентоспособные кластеры могут стать одним из важнейших элементов новой каркасной структуры экономики регионов.

Существенным моментом глобальной стратегии, на который делают ставку компании лесного кластера, остается экологичность готовой продукции и используемых технологий [3].

В современных условиях, повышение конкурентоспособности продукции на основе ее инновационного обновления является основным направлением развития промышленности. Для лесного сектора экономики особенно важно стимулировать развитие производства конкурентоспособной продукции на основе комплексной переработки древесины, в том числе из низкосортного древесного сырья, что позволит обеспечить конкурентоспособность в первую очередь в тех регионах, где высок процент невостребованной мягколиственной древесины.

Существует множество теоретико-методических подходов к оценке конкурентоспособности предприятия. По нашему мнению, одним из наиболее приемлемых является интегральный метод, представленный в учебнике «Экономическая безопасность России» [1]. Главным является то, что технические показатели оцениваются комплексным методом, а экономические и маркетинговые – дифференциальным. Это позволяет одновременно оценить степень удовлетворения потребителя и дать сравнительную оценку анализируемого товара по сравнению с конкурентом.

Мы предлагаем усовершенствовать данную методику, введя индексную систему оценки показателей. Система исходных показателей для рейтинговой оценки продукции лесопромышленных предприятий (на примере производства пиломатериалов) дана в таблице 2.4.

Таблица 2.4

Система показателей рейтинговой оценки товара  
(на примере пиломатериалов)

Наименование показателей	Измерение показателей	Оптимизация
Экономические параметры		
Цена товара	Тыс. руб.	→ min
Налоги и таможенные платежи	Тыс. руб. на единицу продукции	→ min
Стоимость доставки и монтажа		→ min
Параметры качества		
Качество обработки	Агрегатные индексы	1,235
Качество хранения		1,356
Качество сушки		1,236
Точность формы досок		1,369
Влажность		1,451
Однородность сорта		1,331
Качество сортировки		1,582
Точность размеров		1,156
Качество маркировки		1,320
Экологическая безопасность		1,236
Маркетинговые показатели		
Известность производителя и товара	Агрегатные индексы	1,563
Легкость совершения покупки		1,236
Привлекательность и удобство упаковки		1,231
Сервис		1,258
Финансовые показатели		
Прибыль на единицу продукции	Тыс. руб.	→ max
Доля рынка, на котором представлен товар	%	→ max
Объем продаж	Шт.	→ max
Затраты на производство товара	Тыс. руб.	→ min
Затраты на маркетинг товара		→ min
Затраты на рекламу товара		→ min

Продолжение табл. 2.4

Наименование показателей	Измерение показателей	Оптимизация
Затраты на сервисное обслуживание		→ min
Затраты на совершенствование товара		→ min
Показатели состояния подготовки производства		
Доля исследуемой продукции в общем объеме выпуска, %	$Y_{n. n} = 100 Q / P$ , где $Q$ – объем исследуемой продукции, тыс. руб., $P$ – общий объем выпуска продукции, тыс. руб.	→ max
Коэффициент обновления выпускаемой продукции для товарной группы, %	$K_{обн} = 100 Q_{об} / P$ , где $Q_{об}$ – объем продукции, освоенный производством в текущем году, руб.; $P$ – общий объем выпуска продукции, руб.	→ max
Показатели организации производственных процессов		
Производительность труда	$\Pi_m = B_p / Ч$ , где $B_p$ – выручка от реализации данного вида продукции, $Ч$ – численность персонала	→ max
Показатели организации контроля качества продукции		
Коэффициент применения методов контроля $K_{нмк}$	$K_{нмк} = O_{к. пр} / O_{в}$ , где $O_{к. пр}$ – число контрольных операций, $O_{в}$ – общее число выпускаемых анализируемых изделий, шт.	→ max
Коэффициент бездефектного труда $K_{б. т}$	$K_{б. т} = O_{з. н} / O_{об}$ , где $O_{з. н}$ – число забракованных товаров, шт.; $O_{об}$ – общее число произведенных анализируемых товаров, шт.	→ max
Показатели, отражающие эффективность организации производства		
Выполнение плана производства продукции	$Q = \frac{Q_f - S}{Q_{nn}} 100$ , где $Q$ – процент выполнения плана производства продукции, %; $Q_f$ и $Q_{nn}$ – объем производства фактически и по плану, руб.; $S$ – стоимость изделий, выпущенных сверх плана, руб.	→ max

Окончание табл. 2.4

Наименование показателей	Измерение показателей	Оптимизация
Выполнение плана поставок	$Q = \frac{Q_{\phi} - S_3}{Q_n} 100,$ <p>где <math>Q_{\phi}</math> – фактический объем производства продукции, но не свыше планового, руб.; <math>S_3</math> – стоимость поставок, не выполненных предприятием, руб.; <math>Q_n</math> – процент выполнения плана поставок</p>	→ max
Оборотные средства на 1 руб. реализованной продукции	$K_{з. oc} = O_{cp} / P,$ <p>где <math>K_{з. oc}</math> – коэффициент загрузки оборотных средств; <math>O_{cp}</math> – средний остаток оборотных средств в данном периоде, руб., <math>P</math> – сумма реализованной продукции за тот же период, руб.</p>	→ min

Данная система показателей рейтинговой оценки товара позволяет выявить наиболее важные факторы обеспечения конкурентоспособности. Становится наглядно видно влияние комплекса показателей на уровень конкурентоспособности продукции лесного сектора.

Среди экономических методов управления лесными ресурсами целесообразно выделить повышение уровня доходности их использования и обеспечение окупаемости затрат на ведение лесного хозяйства. Хотя формы экономического воздействия на объекты управления разнообразны.

К инструментам прямого действия обычно относят субсидирование отдельных производств, государственный заказ и целевое государственное финансирование. Отличительной особенностью прямых инструментов является ограниченность их использования в ряде лесных отраслей, а необходимость диктуется условиями, когда применение прочих инструментов не представляется возможным.

Также важной темой в исследовании использования природных ресурсов является экологический аспект. В России последнее десятилетие протекало под знаком коренных социально-экономических преобразований. Переход к рыночным методам регулирования увеличил неопределенность показателей экономического развития, привел

к снижению уровня экономической безопасности во всех сферах жизнедеятельности общества, в том числе экологической.

Особенностью современного этапа развития российского общества в условиях ограниченности инвестиционных ресурсов в природоохранную сферу, эксплуатации экологически «грязных» техники и технологий является нарастание угрозы экологического кризиса. В связи с этим особую актуальность приобретают вопросы практического решения проблемы экологической безопасности на всех уровнях и регулирование отношений в этой сфере. Острота проблемы определила необходимость разработки Концепции перехода Российской Федерации к устойчивому развитию (1996 г.), Концепции экологической безопасности Российской Федерации (2001 г.), Экологической доктрины Российской Федерации (2002, 2015 гг.) и др.

Теория безопасности выделяет следующие экологические и экономические причины (факторы) снижения уровня эколого-экономической безопасности:

- 1) планирование использования ограниченных запасов природных ресурсов;
- 2) несоответствие между нормативным и фактическим загрязнением ОС;
- 3) несовершенство межрегиональных экономических связей;
- 4) несовершенство природоохранного законодательства, организации и управления природопользованием;
- 5) увеличение техногенной нагрузки на территорию, уже несущую сверхнормативное загрязнение ОС;
- 6) вовлечение в хозяйственную деятельность особо охраняемых территорий;
- 7) нарушение мест обитания редких видов растений и животных;
- 8) эксплуатация экологически опасных технологий добычи и переработки ресурсов;
- 9) отсутствие видов деятельности, способных предотвратить возможные неблагоприятные воздействия на ОС;
- 10) положительная динамика цен на минеральные ресурсы на мировом и внутреннем рынках и др. [2].

Экологичность производства является важным аспектом и потому, что значительная часть российских лесопромышленных предприятий напрямую зависит от экспорта продукции, а сегодня в ряде европейских стран спрос на экологически сертифицированные лесные товары достигает половины емкости рынка.

Исторически схема развития Свердловской области складывалась в рамках пессимистического варианта, поскольку ее относят к территориям ресурсного типа с сырьевой ориентацией, включая хозяйственную инфраструктуру, поэтому к настоящему времени она обладает низкой ассимиляционной способностью [32, с. 65].

Все предшествующее развитие области (положительные темпы прироста продукции) обеспечивалось в основном за счет истощения природных ресурсов и «допустимого уровня» воздействия на загрязнение окружающей среды.

В результате современное эколого-экономическое состояние характеризуется тенденцией истощения резерва природного капитала, снижением ассимиляционного потенциала окружающей среды из-за развития экологически опасных форм природопользования. Следовательно, сценарий «умеренное потребление», базирующийся на нормативном прогнозе, согласно которому научно-технический фактор оказывает положительное влияние на экономический рост и ослабляет экологические ограничения, делая возможным непрерывное увеличение потребления, в большей степени соответствовал бы условиям экологически безопасного развития и мог бы быть приемлем для Свердловской области.

### **2.3. Особенности формирования стратегии управления конкурентоспособностью лесопромышленного предприятия в Свердловской области**

Общая площадь лесов региона составляет 49,8 млн га, общий запас древесины в них – 3,2 млрд куб. м, в том числе хвойных – 1,6 млрд куб. м. Процент лесистости – 50,4 %. Запас древесины нашего региона составляет около 6,5 % от общих запасов России.

Рассмотрим данные по лесным ресурсам России, Финляндии и США, которые показывают уровни использования лесных ресурсов в сравнении со Свердловской областью (табл. 2.5).

Лесопромышленный комплекс (ЛПК) Свердловской области представлен лесозаготовительной и деревообрабатывающей промышленностью.

Развитие ЛПК Свердловской области сдерживалось отсутствием производства по глубокой переработке древесины из-за длительной ориентации отрасли на вывоз из области сырья, полуфабрикатов. Однако следует отметить, что в последнее время продукция стала более качественной и конкурентоспособной.

Таблица 2.5

## Лесные ресурсы России, Финляндии и США (на 01.01.17 г.)

Показатель	Свердлов- ская область	Россия	Фин- ляндия	США
Общий запас лесов, млрд куб. м	3,20	81,60	1,70	23,10
Лесопокрытая площадь, млн га	28,90	763,50	20,10	209,10
Объем вывозки древесины, млн куб. м	1,90	84,00	51,00	503,00
Объем древесины с 1 га лесопокрытой площади, куб. м	0,07	0,13	2,50	2,40
Доля ежегодной заготовки древесины от общего запаса, %	0,07	0,12	3,00	2,10
Годичный прирост древесины, млн куб. м	26,00	822,00	71,00	918,00
Процент ежегодной заготовки древесины от годичного прироста, %	7,00	12,00	72,00	54,00

В современной ситуации при всеобщем банкротстве существуют предпосылки для создания современного лесопромышленного комплекса. При этом первостепенное значение представляет господдержка, стабилизация и устойчивое развитие транспортной инфраструктуры, создания новых производств, повышения качественных характеристик и конкурентоспособности продукции.

Степень развития транспортной инфраструктуры УрФО не в полной мере соответствует потребностям развития экономики региона, сдерживает реализацию его ресурсного и транзитного потенциала.

В числе главных системных проблем выделим:

1. Нерациональную конфигурацию существующей железнодорожной и автодорожной сети, ведущую к избыточным издержкам грузоотправителей, а также создающей разрыв между богатыми природными ресурсами регионов Полярного и Приполярного Урала и промышленно-развитыми территориями Среднего и Южного Урала.

2. Структурный дисбаланс между промышленным и демографическим потенциалом округа и уровнем развития его дорожной инфраструктуры. Для экономики региона характерен достаточно высокий удельный вес отраслей (около 50 %), ориентированных на использование автомобильного транспорта. Вместе с тем, на долю Уральского федерального округа, который обеспечивает более 20 % всего промышленного производства России, приходится только 7 % общей



протяженности российской сети дорог, их плотность фактически в два раза ниже среднероссийских показателей. Техническое состояние дорожной инфраструктуры округа, в том числе федеральных автомобильных дорог, в целом не соответствует современным нормативным требованиям. Это при том, что по его территории проходят такие стратегически значимые маршруты, как «Транссиб», включая ответвление Е-127 на Казахстан и Среднюю Азию, северный транспортный коридор Санкт-Петербург – Пермь – Екатеринбург, коридор «Урал-Сибирь» и ряд других важных транспортных артерий.

3. Внутренний водный транспорт. Для многих районов Уральского федерального округа внутренние водные пути по-прежнему являются безальтернативным способом сообщения. Здесь основными проблемами являются высокий уровень износа основных фондов, а также недостаток финансовых средств, выделяемых на содержание речного хозяйства.

4. На воздушном транспорте в качестве основных проблемных зон следует выделить:

- недостаточный технический уровень оснащения и развития наземной инфраструктуры. В частности, это касается таких стратегически важных федеральных объектов, как аэропорты «Рощино» и «Кольцово»;
- недостаточно используемый потенциал малой авиации, особенно при осуществлении перевозок в районах Сибири и Крайнего Севера;
- незаконченность процессов разграничения федеральной и региональной собственности;
- нерациональность системы управления воздушным движением, которая, в свою очередь, резко снижает эффективность работы авиакомпаний и препятствует привлечению дополнительных транзитных пассажиропотоков на территорию Российской Федерации.

Одним из важнейших инструментов преодоления вышеперечисленных проблем должна стать реализация Транспортной стратегии Российской Федерации до 2020 года [71].

По основным производственным показателям лесопромышленный комплекс имеет неустойчивую динамику. Большинство предприятий работают нерентабельно, т. к. неплатежеспособны, прошли процедуру банкротства или преобразований в форме выделений и разделений с целью финансового оздоровления и ухода от кредиторской задолженности в бюджеты и во внебюджетные фонды. У части предприятий сменились собственники.

Многokратно снизилось техническое обновление производства. Особенно кризисное состояние наблюдается в вопросе приобретения лесовозной и лесозаготовительной техники, износ которой значителен.

Отрицательным фактором также является то, что в Свердловской области прекращено строительство лесовозных дорог круглогодичного действия. В 1988 году таких дорог было построено 200 км, в 1991 г. – 111 км. Начиная с 1997 г. строительство прекратилось. Это ведет к увеличению сезонности работ и появлению многих негативных факторов.

Состояние лесопромышленного комплекса области, в принципе, такое же, как и в России в целом. Но с наличием фактора удаленности предприятий от основных рынков сбыта, значительных железнодорожных тарифов делает производимую лесопродукцию неконкурентной на рынке, что замедляет темпы выхода отрасли из кризисного состояния.

Финансовая неустойчивость лесопромышленного производства связана с опережающим ростом стоимости транспортных затрат, горюче-смазочных материалов, электроэнергии, продукции машиностроения. Серьезным дестабилизирующим фактором в деятельности предприятий является отсутствие у них достаточных оборотных средств.

Неустойчивая работа предприятий привела к резкому снижению оплаты труда. Средняя зарплата по отрасли ниже в 2 раза чем на предприятиях региона, что ведет к потере кадрового потенциала. В лесной отрасли для области всегда являлось проблемой закрепление и формирование кадров, что в данный момент решается.

Динамика объемов производства по основным видам продукции ЛПК области в период с 2005 по 2016 гг. по отраслям имеет тенденцию к снижению с последующим банкротством.

Имидж организации часто рассматривают как существующую в сознании систему оценок, объектом которых она является. Содержание понятия имиджа организации включает два компонента: образный и оценочный. Как правило, образ и оценка поддаются лишь условному концептуальному различию. В реальности они неразрывно связаны и образуют единое целое. Для того чтобы создать положительный образ в глазах клиентов и конкурентов необходимо уделять большое внимание маркетинговой и рекламной деятельности.

Безусловно, положительная репутация становится необходимым условием достижения фирмой устойчивого и положительного

результата. Анализ показателей конкурентоспособности выполнен на примере ОАО «Алапаевсклес» и ЗАО ЛК «Серовлес». Многоугольник конкурентоспособности получен на основе оценки этих двух объектов исследования по восьми факторам:

- качество;
- цена;
- уровень инновационного развития;
- концепция продукта;
- структура капитала;
- рыночная доля;
- сбыт;
- кредитоспособность.

Наглядно видно, что на ЗАО ЛК «Серовлес» более совершенен сбыт продукции, кредитоспособность оценивается выше, рыночная доля значительнее, а ценовая политика более гибкая, качество продукции выше. ОАО «Алапаевсклес» значительнее своего конкурента по структуре капитала, созданию концепции продукта, а также уровню инновационного развития (рис. 2.1).

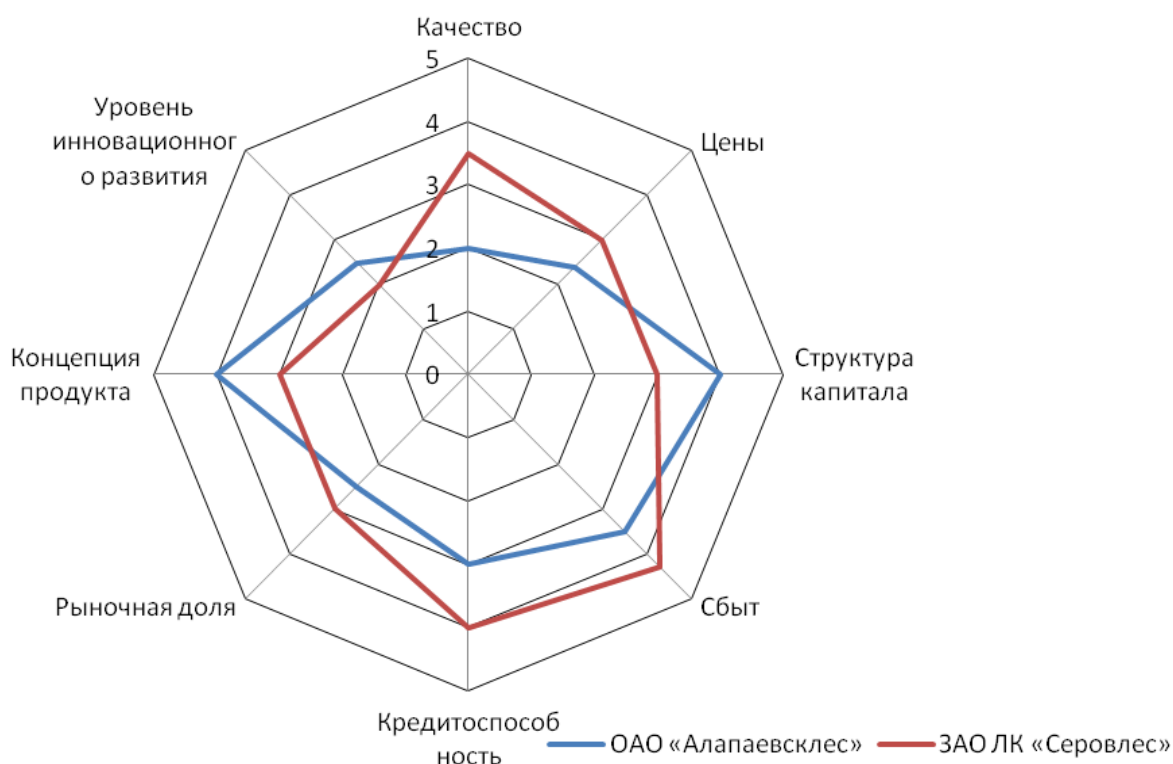


Рис. 2.1. Многоугольник конкурентоспособности

Если рассматривать перспективу развития рынка лесопродукции, то он обещает активно развиваться, в силу того что число покупателей данной продукции неуклонно растет. Необходимость активизации инновационной деятельности диктуется тем, что в результате финансового кризиса во многом была разрушена основа технологического прогресса – кадровая и материально-техническая база научно-исследовательских и проектно-конструкторских организаций лесопромышленного комплекса.

Важной задачей инновационной политики является выбор оптимального количества приоритетных проектов, которые обеспечивают более полное и эффективное решение основных экономических, социальных и экологических задач развития лесопромышленного производства. В инновационной сфере деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности особое требование предъявляется рынку по расширению ассортимента продукции, повышению ее качества и конкурентоспособности [20].

Необходимым условием формирования стратегии управления конкурентоспособностью предприятия являются инновационные проекты. Рассмотрим принципы оценки инновационного проекта с позиции стратегического управления.

Актуальность инновационного проекта – это соответствие его задачам научно-инновационного и социально-экономического развития страны, региона, хозяйствующего субъекта. Задачи определяются исходя из установленных субъектом управления (федерального, регионального уровней) или хозяйствующим субъектом научно-инновационных, экономических, социальных и экологических приоритетов. Приоритеты могут отражать общемировые тенденции развития, необходимость решения проблем обеспечения технологической и экологической безопасности государства, экономического роста, повышения качества жизни. Они устанавливаются на основе стратегии (концепции, доктрины) научно-инновационного развития страны, региона, хозяйствующего субъекта.

Предприятия Свердловской области, являясь частью индустриального центра, несут на себе устаревшую структуру отраслей, находящихся в фазе зрелости или упадка. Имеет место преобладание адаптивных нововведений по сравнению с генерирующими инновации свойствами. Исходя из этого, представляется, что субъекты Федерации должны разрабатывать региональные программы. Государственное регулирование лесной отрасли должно быть направлено на повышение инвестиционной и инновационной активности, создание

инфраструктурных условий для повышения уровня благосостояния и конкурентоспособности региональной экономики.

Рынок лесопродукции имеет свои весьма существенные особенности и черты. Он включает в себя следующие группы товаров:

1) древесное сырьё – это различные сортаменты деловой древесины, технологические дрова, топливные дрова, частично товарные хлысты и древесные отходы;

2) лесные материалы – это пиломатериалы необрезные и обрезные, фанера в широком ассортименте, включая гнуто-клееные изделия, ДСП и ДВП разных видов и технологическая щепка;

3) продукция деревообработки – это прежде всего мебель, сборные дома и садовые дома, столярно-строительные изделия, тарные комплекты и ящики, лыжи, спички, шпалы, хозяйственный инвентарь и др.;

4) волокнистые полуфабрикаты – это целлюлоза для производства бумаги и картона, для химической переработки, а также древесная масса;

5) бумага и картон в ассортименте и др.

К особенностям лесного рынка относится следующее [60]:

1) основные виды лесных материалов довольно широко заменяют друг друга. Например, в строительстве брёвна могут заменяться пиломатериалами в форме бруса, в тарном производстве ящики могут изготавливаться как из пиломатериалов, так и из фанеры и картона и т. д.;

2) взаимозаменяемость лесных товаров во многих отраслях производства с другими материалами недревесного происхождения. Например, взаимозаменяемость брёвен и бруса в строительстве кирпичом, в столярном производстве изготавливаются наряду с деревянными пластиковые и алюминиевые изделия;

3) глубокая зависимость рынка лесной продукции от транспорта. Значительный и постоянно растущий удельный вес в себестоимости продукции занимают транспортные расходы, вследствие расположения основных объёмов сырья в труднодоступных и отдалённых территориях;

4) взаимосвязь рынка лесобумажной продукции от импорта товаров. В огромной степени зависит от импорта рынок мебели, обоев, бумаги и др.

Важными составляющими лесного рынка являются древесноволокнистые плиты (ДВП), древесно-стружечные плиты (ДСП), фанера. Практически любые строительные или ремонтные работы

не обходятся без использования данных видов материалов. Сегодня идет активное усовершенствование методик производства. Так, например, ДВП активно заменяют OSB-плитами, производство ДСтП стремятся сделать более экологически безвредным.

Помимо оценки конкурентоспособности на каждом предприятии следует оценивать инвестиционную привлекательность. Важным является выбор методики расчета.

Выделяют два основных подхода к методике оценки инвестиционной привлекательности. Первый основан на финансовом положении предприятия. В нем для оценки используются только показатели, характеризующие его финансовое состояние. Сторонниками данного метода являются В.М. Власова, М.Н. Крейнина, И.Э. Крылова, М.Г. Егорова и др.

Второй метод основан на понимании инвестиционной привлекательности как совокупности экономико-психологических показателей хозяйствующего субъекта, определяющих для инвестора возможность получения максимальной прибыли в результате вложения капитала при минимальном риске вложения средств. Сторонниками данного метода являются С.П. Конторович, М.Ю. Беляков, В.А. Москвин, А. Волков и др. Н.М. Крейнина отмечает, что инвестиционная привлекательность «зависит от всех показателей, характеризующих финансовое состояние. Однако если сузить проблему, инвесторов интересуют показатели, влияющие на доходность капитала предприятия, курс акций и уровень дивидендов» [65].

Ученые Э.И. Крылов, В.М. Власова, И.В. Журавкова считают, что инвестиционная привлекательность характеризуется такими показателями, как эффективность использования имущества предприятия, его платежеспособность, устойчивость финансового состояния, его способность к саморазвитию на базе повышения доходности капитала, технико-экономического уровня производства, качества и конкурентоспособности продукции [66].

В работе Т.Н. Гуськовой показатели финансового состояния предприятия рассматриваются в качестве индикаторов инвестиционной привлекательности [36].

При оценке инвестиционной привлекательности предпочтительным считается подход, в котором учитываются нефинансовые характеристики хозяйствующего субъекта. Применение данного подхода обеспечивает более глубокое рассмотрение объекта инвестирования, позволяет минимизировать риски, связанные с недостоверным отражением в отчетности реального положения хозяйствующего субъекта,

дает возможность составить общий прогноз его развития, а также объективно оценить способность эффективно использовать привлеченные средства [87]. Основной недостаток данного подхода – проблематичность устранения субъективности при оценке неформальных показателей, т. к. у них нет формулы для расчета и четкого набора исходных данных. Общепринятой методики преодоления этой проблемы не существует, однако большинство авторов считают, что неформальные показатели могут быть оценены только независимыми квалифицированными экспертами [14, 64].

Концепция управления стоимостью предприятия (value based management – VBM) позволяет дать количественную оценку инвестиционной привлекательности, а также разработать рекомендации по её повышению. В рамках данной концепции практически все осуществляемые хозяйствующим субъектом операции рассматриваются с позиции увеличения его стоимости.

Стоимость хозяйствующего субъекта определяется будущими денежными выгодами, получаемыми от использования имеющихся и потенциально доступных ресурсов, а не прошлыми значениями прибыли или зафиксированными в бухгалтерском учете активами.

Много ученых занималось изучением различных аспектов VBM; наибольшую популярность приобрели труды таких, как Т. Коупленд, Т. Коллер, М. Миллер, Ф. Модильяни, А.С. Волков, М.М. Куликов, А.А. Марченко.

По нашему мнению, использование стоимостного подхода для оценки инвестиционной привлекательности хозяйствующих субъектов лесного сектора экономики позволит оценить немаловажные аспекты, например, интеллектуальный капитал, отношения с поставщиками и покупателями, возможность использования ресурсов влияния др.

При стоимостном методе оценки инвестиционной привлекательности охватывается широкий круг показателей; присутствует низкая степень субъективизма. Наиболее важной информацией для использования данного метода является финансовая информация, учитывающая инвестиционную стоимость денежных средств и риски их получения; учитываются риски инвестирования и инвестиционная стоимость денег. Основным недостатком данной методики является сложность адаптации методик, сформулированных для совершенного и эффективного рынков.

Доходный подход является универсальным и наиболее распространенным. Он не дает точных значений только тогда, когда у предприятия нет прибыли (в этом случае используется затратный подход).

Отрицательными сторонами данного подхода являются субъективный характер методов прогнозирования (например, ожидаемые денежные поступления в целом подчиняются вероятностным распределениям, которые зависят от конкретных методов их прогнозирования). В рамках доходного подхода используются такие методы, как дисконтированные будущие доходы и капитализация доходов и их разновидности.

Метод капитализации дохода (single-period capitalization method – SPCM) применяется в случае, если денежные потоки предприятия стабильны, и эксперт не имеет возможности обоснованно выделить факторы, влияющие на величину выбранного показателя дохода в будущем, и выразить в стоимостном выражении влияние выделенных факторов на величину выбранного показателя дохода [17].

Стоимость ( $C$ ) определяется путем преобразования чистого дохода ( $ЧД$ ) с помощью коэффициента капитализации ( $K_k$ ):

$$C = ЧД / K_k. \quad (2.2)$$

Под чистым доходом в рамках данного метода подразумевается либо чистая прибыль после уплаты налогов, либо прибыль до уплаты налогов, либо величина денежного потока. В качестве периода текущей деятельности, результаты которой будут капитализированы, может быть выбран последний отчетный год либо первый прогнозный год. Так и рассчитана средняя величина за несколько последних отчетных лет.

В большинстве случаев на практике в качестве капитализируемой величины выбирается прибыль последнего отчетного года [97].

Коэффициент капитализации представляет собой делитель, который, преобразует текущий доход в оценочную стоимость [37].

Метод капитализации дохода основывается на предположении, что прибыль будет расти до бесконечности ежегодными темпами, соответствующими установленной величине. По нашему мнению, это делает его неприменимым для оценки предприятий лесного сектора экономики, поскольку лесная отрасль не является устойчиво функционирующей.

Метод дисконтированных будущих доходов применяется в том случае, когда будущие денежные потоки компании нестабильны и существует возможность обоснованно прогнозировать изменение денежных потоков в будущем.

Экономический смысл дисконтирования денежных потоков может трактоваться как приведение разновременных будущих денежных потоков к определенному моменту во времени.



Оценка предприятия методом дисконтированных будущих доходов может быть представлена в виде схемы (рис. 2.2).

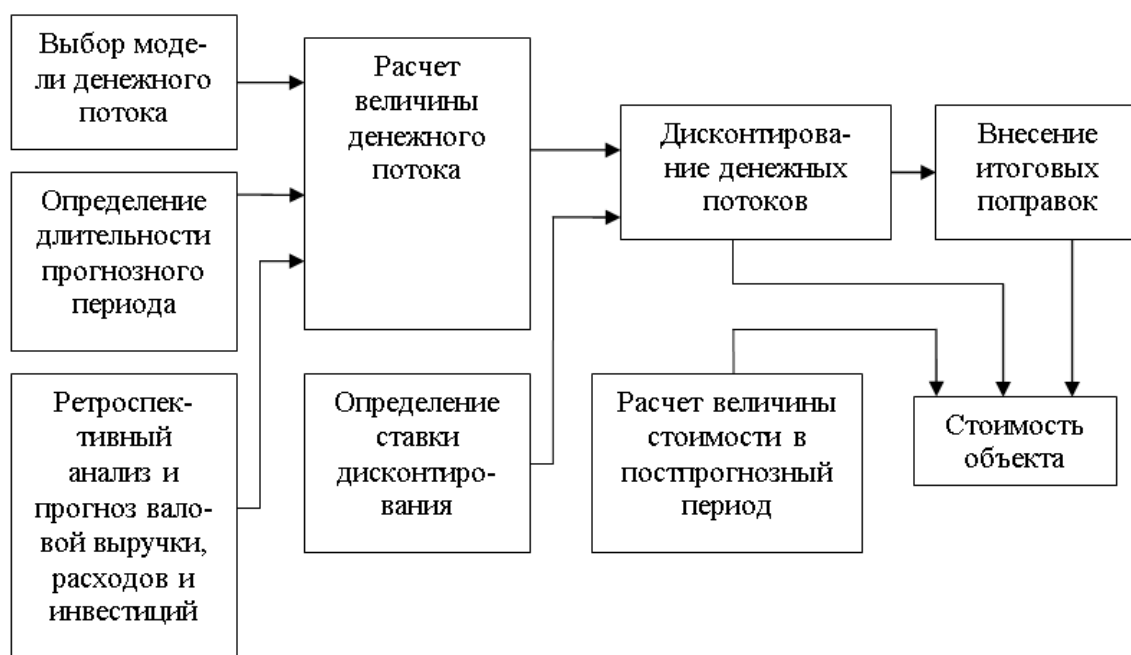


Рис. 2.2. Основные этапы оценки хозяйствующего субъекта методом дисконтированного будущего дохода

Для расчета коэффициента дисконтирования применима модель расчета по уровню ставки рефинансирования и уровню инфляции. Коэффициент дисконтирования ( $d_i$ ) определяется как отношение ставки рефинансирования ( $r$ ), установленной Центральным банком Российской Федерации и объявленного Правительством Российской Федерации на текущий год темпа инфляции ( $i$ ):

$$1 + d_i = \frac{(1 + \frac{r}{100})}{(1 + \frac{i}{100})}, \quad (2.3)$$

где  $d_i$  – коэффициент дисконтирования;

$r$  – ставка рефинансирования, установленная ЦБ РФ;

$i$  – темп инфляции.

В качестве примера принята ставка рефинансирования 8 %, темп инфляции равен 6,1 %.

$$1 + d_i = \frac{1,08}{1,061} = 1,016; \quad d_i = 16 \% \quad (2.3)$$

Рассчитаем эффективность проекта для лесопильного эталонного предприятия Свердловской области при норме дисконтирования 16 %. Итоги приведены в таблице 2.6.

Таблица 1

Эффективность проекта на основе инновационного развития  
при норме дисконтирования 16 %

Ме- сяцы	Денежные потоки		Изме- нение	Формула расчета	Изменение с дисконтом	Невозме- щенная стоимость
	Дохо- ды	Расхо- ды				
1	90	46,6	43,4	$43,4 \cdot 0,862$	37,4	—
2	120	58,4	61,6	$61,6 \cdot 0,743$	45,8	83,2
3	140	68,6	71,4	$71,4 \cdot 0,641$	45,8	128,9
4	180	84	96	$96 \cdot 0,552$	53,0	181,9
5	200	90,2	109,8	$109,8 \cdot 0,476$	52,3	234,2
6	160	73,8	86,2	$86,2 \cdot 0,410$	35,3	269,5
7	160	73,8	86,2	$86,2 \cdot 0,354$	30,5	300,1
8	190	85,6	104,4	$104,4 \cdot 0,305$	31,8	331,9
9	220	98,4	121,6	$121,6 \cdot 0,263$	32,0	363,9
10	260	115,8	144,2	$144,2 \cdot 0,227$	32,7	396,6
11	264	117	147	$147 \cdot 0,195$	28,7	425,3
12	272	119,5	152,5	$152,5 \cdot 0,168$	25,6	450,9

### *Выбор модели денежного потока*

Под «денежным потоком» понимается величина, отражающая изменение денежных средств за период времени, фиксированная в определенный момент времени.

В управлении стоимостью возникает несколько показателей денежного потока. Представляется целесообразным рассмотреть подробно основные из них:

1. Чистый денежный поток (net CF) = Прибыль +/- Ненадежные статьи.

2. Денежный поток по основной деятельности (Денежный поток по операционной деятельности) = Выручка – Издержки по основной деятельности +/- Изменения в чистом оборотном капитале.

3. Свободный денежный поток (FCF) = Общая сумма денежных средств, доступная для распределения между собственниками и кредиторами после решения инвестиционных задач. Денежный поток по операционной деятельности корректируется на потребность в инвестициях каждого года.

### *Определение длительности прогнозного периода*

Прогнозный период может продолжаться до тех пор, пока темпы роста компании не стабилизируются.

На этом этапе возникает противоречие между максимальной длительностью прогнозного периода, обеспечивающего математическую обоснованность результатов наблюдения, и сложностью прогнозирования конкретных величин на длительные промежутки времени.

Традиционный прогнозный период в странах с развитой рыночной экономикой составляет 5–10 лет. В странах с переходной экономикой, в условиях нестабильности, где адекватные долгосрочные прогнозы особенно затруднительны, допустимо сокращение прогнозного периода до 3 лет [44, 97].

### *Ретроспективный анализ и прогноз валовой выручки, расходов и инвестиций*

Ретроспективный анализ деятельности необходим для глубокого понимания тенденций и циклов развития объекта оценки. Будущие финансовые потоки должны быть совместимы с ретроспективными показателями деятельности хозяйствующего субъекта.

В качестве одного из возможных методов ретроспективного анализа деятельности хозяйствующего субъекта может быть использован анализ Дюпона. Существует трех- и пятичленный анализ Дюпона. Пятичленный анализ позволяет увидеть более полную картину, его формула выглядит следующим образом:

$$ROE = TB \ IB \ OM \ AT \ LR, \quad (2.4)$$

где  $ROE$  – рентабельность собственного капитала;

$TB$  – налоговое бремя; рассчитывается как отношение чистой прибыли к прибыли до выплаты налогов;

$IB$  – бремя процентов; рассчитывается как отношение прибыли до выплаты налогов к прибыли до выплаты процентов и налогов;

$OM$  – операционная рентабельность; рассчитывается как отношение прибыли до выплаты процентов и налогов к выручке;

$AT$  – оборачиваемость активов; рассчитывается как отношение выручки к валюте баланса;

$LR$  – множитель капитала; рассчитывается как отношение валюты баланса к собственным средствам.

Помимо анализа Дюпона, необходимо пользоваться стандартными методами финансовой отчетности. А также уделять внимание

нефинансовым факторам, которые в будущем могут стать источниками роста [22].

Для каждого товара необходимо оценить его уровень конкурентоспособности для того, чтобы в дальнейшем провести анализ и выработать успешную товарную политику.

Этапы оценки конкурентоспособности товара [135]:

1. Анализ рынка и выбор наиболее конкурентоспособного товара.
2. Определение сравнительных параметров образцов товара.
3. Расчет интегрального показателя конкурентоспособности оцениваемого товара.

К основным принципам конкурентоспособности фирмы относятся [134]:

- принципы превосходства качества товара на рынке;
- принципы преобладания товара на рынке;
- принципы минимизации издержек труда и материально-денежных средств на единицу товарной продукции;
- принцип экономической выгоды.

Одним из главных факторов формирования конкурентоспособности является максимальное использование конкурентных преимуществ. Также факторами, влияющими на формирование конкурентоспособности, являются: максимальное использование конкурентных преимуществ; показатели качества товара, определяемые действующими стандартами, нормами, рекомендациями; экономические показатели, формирующие себестоимость и цену товара.

Существуют два основных типа конкурентных преимуществ товаропроизводителя:

- 1) за счет концентрации и лучшей технологии производства достигать более низких издержек на производстве, а следовательно, появится возможность продавать по ценам более низким по сравнению с конкурентами;
- 2) удовлетворять особые потребности покупателя, его запросы за премиальную цену.

Существует пять факторов, выделенных М. Портером, определяющих конкурентоспособность:

- 1) соперничество между имеющимися конкурентами;
- 2) угроза появления товаров и услуг-заменителей;
- 3) угроза появления новых конкурентов;
- 4) способность поставщиков торговаться;
- 5) способность покупателей торговаться.

Также М. Портер выделил 5 наиболее типичных новаций, дающих конкурентное преимущество [110, с. 97]:

- 1) новые технологии;
- 2) новые или изменившиеся запросы покупателей;
- 3) появление нового сегмента рынка;
- 4) изменение стоимости или наличия компонентов производства;
- 5) изменение правительственного регулирования.

По мнению Г.П. Бутко и Ю.В. Мишина, конкурентоспособность определяется такими факторами, как [20, 82]:

1. Качество продукции и услуг. Традиционно низкое качество российских товаров есть следствие национальной неспособности россиян создавать и производить качественную продукцию. Нет никаких серьезных причин, чтобы не усовершенствовать или не создать принципиально новый продукт, отвечающий требованиям рынка. Если же уровень развития инженерно-конструкторской службы предприятия не позволяет создать конкурентоспособный продукт собственными силами, то ничто не мешает обратиться к другим, лидирующим на рынке, предприятиям с предложением о приобретении лицензии. Эта практика с успехом применялась предприятиями таких стран, как Китай, Южная Корея и многих других.

Обеспечение контроля качества продукции на всех стадиях его производства также является не столько технической проблемой, сколько организационно-управленческой. На рынке России присутствуют консультационные компании, с успехом оказывающие услуги по подготовке предприятия и внедрению систем управления качеством в соответствии со стандартами ISO 9000.

2. Наличие эффективной стратегии маркетинга и сбыта. Предприятие, не имеющее стратегии и конкретного плана действий, не может быть оценено инвесторами с точки зрения бизнеса с учетом прогноза будущих доходов и представляет собой просто набор активов. Наличие корпоративной стратегии обеспечивает формирование рыночной стоимости предприятия.

3. Уровень квалификации персонала и менеджмента. В отличие от развивающихся стран, одним из важнейших факторов, определяющих потенциал российских предприятий, является уровень квалификации персонала. Высокий уровень базового образования позволяет специалистам предприятий быстро обучаться, осваивать новые профессии и обретать навыки, необходимые для работы в условиях рынка. Наличие квалифицированного персонала является существенным преимуществом, способствующим обеспечению конкурентоспособности российских предприятий.

4. Технологический уровень производства. Способность производить продукцию высокого качества и с низкими затратами определяется уровнем развития технологий на предприятии. Большинство российских предприятий используют только 15–35 % имеющихся в распоряжении производственных мощностей. Для таких предприятий приобретение нового технологического оборудования, несмотря на высокий моральный и материальный износ основных фондов, далеко не всегда является первоочередной задачей. Фактически эти предприятия переинвестированы.

В первую очередь необходимо обеспечить эффективное использование тех активов, которыми предприятие располагает. Повышение продуктивности посредством сокращения затрат и увеличения объема продаж в большинстве случаев обеспечивает восстановление платежеспособности без дополнительных капитальных вложений.

5. Налоговая среда, в которой действует предприятие. Налоги должны играть не только фискальную, но и стимулирующую отечественную промышленность роль. Система налогообложения является одним из важнейших факторов, определяющих инвестиционный климат страны. Инвесторы, действующие на российском рынке, обеспокоены не столько отсутствием налоговых льгот для инвесторов, сколько негативным влиянием налогового законодательства, снижающего конкурентоспособность, а следовательно, инвестиционную привлекательность промышленных предприятий как объектов инвестирования.

Конкурентоспособность предприятия является относительной характеристикой, выражающей отличия развития данного предприятия от развития конкурентов по степени удовлетворения своими товарами потребностей людей и по эффективности производственной деятельности. Конкурентоспособность предприятия характеризует возможности и динамику его приспособления к условиям рыночной конкуренции.

Конкурентные преимущества можно определить по стратегии конкуренции, конкурентоспособности фирмы, степени конкуренции регионального рынка, эффективности государственного регулирования предпринимательской деятельности. Стадиями конкуренции в данном случае являются:

- факторы производства;
- инвестиции;
- нововведения;
- богатства [20, с. 104].

Значимая составная часть конкурентоспособности товара – это уровень затрат потребителя за время эксплуатации. Другими словами, конкурентоспособность – это комплекс потребительских и стоимостных характеристик товара, которые и определяют его успех на рынке [125].

Любой товар, находясь на рынке, фактически проходит проверку на степень удовлетворения общественных потребностей: каждый покупатель приобретает тот товар, который максимально удовлетворяет его личные потребности, а вся совокупность покупателей – тот товар, который наиболее полно соответствует общественным потребностям, нежели конкурирующие с ним товары.

В связи с этим конкурентоспособность товара определяется только в сравнении товаров-конкурентов друг с другом. Иначе говоря, конкурентоспособность есть понятие относительное, привязанное к конкретному рынку и времени продажи. У всех покупателей имеются свои индивидуальные критерии оценки удовлетворения собственных потребностей, поэтому конкурентоспособность приобретает еще и индивидуальный оттенок.

Конкурентные стратегии на корпоративном уровне преследуют цель обеспечить конкурентное преимущество предприятия на рынке относительно фирм-конкурентов. Смысл конкурентных стратегий состоит в способности предприятия удержать определенную долю рынка (или рыночного сегмента) или увеличить ее.

Конкурентное преимущество достигается путем решения следующих вопросов [133]:

1. Какими путями может быть получено конкурентное преимущество?
2. Каким образом определяются маркетинговые возможности по достижению конкурентного преимущества?
3. Какие возможны варианты стратегий для достижения конкурентного преимущества?
4. Каким образом производить оценку ответных действий со стороны конкурентов?

Основываясь на общей конкурентной матрице М. Портера, конкурентное преимущество предприятия на рынке обеспечивается тремя основными путями [110, с. 101]:

1. Продуктовое лидерство. Основано на принципе дифференциации товаров. В этом случае основное внимание направлено на:

- совершенствование товаров;
- придание им большей потребительской полезности;

- развитие марочной продукции;
- дизайн, сервисное и гарантийное обслуживание;
- формирование привлекательного имиджа и др.

2. Ценовое лидерство. Этот путь обеспечивается возможностями предприятия к снижению затрат на производство продукции. Здесь главная роль отводится производству. Пристальное внимание направляется на следующие показатели:

- стабильность инвестиций;
- стандартизацию товаров;
- управление издержками;
- внедрение рациональных технологий;
- контроль расходов и тому подобное.

Снижение издержек базируется на использовании «кривой опыта» (затраты на производство единицы продукции падают на 20 % всякий раз, когда объем производства удваивается), а также выведенном на ее основе «законе опыта».

Закон опыта гласит: «Издержки на единицу продукции при получении добавленной стоимости применительно к стандартному товару, измеренные в постоянных денежных единицах, уменьшаются на фиксированный процент при каждом удвоении продукции».

3. Лидерство в нише проявляется в фокусировании продуктового или ценового преимущества на определенном сегменте рынка. Более того, этот специализированный сегмент не должен привлекать особого внимания более сильных конкурентов. Подобное лидерство, как правило, используют предприятия малого бизнеса.

Оценка конкурентоспособной продукции отражает соответствующие функциональные задачи: изучение конъюнктуры (спрос, предложение, цены, емкость рынка, каналы сбыта), определение набора потребительских и экономических показателей конкурентоспособности (натуральные, стоимостные, относительные), выбор базы для сравнения конкурентов (анализ показателей конкурентоспособности, выбор объекта в качестве базы для сравнения, расчет интегрального показателя конкурентоспособности).

Оценка конкурентоспособности товара производится путем сопоставления параметров анализируемого товара с параметрами базы сравнения, поскольку, как было сказано выше, конкурентоспособность понятие относительное. За базу сравнения может быть принята потребность покупателей или образец. Образцом, как правило, является аналогичный товар, который имеет максимальный объем продаж и наилучшую перспективу сбыта. В случае, когда за базу сравнения



принимают потребность, расчет единичного показателя конкурентоспособности производится по формуле:

$$g_i = \frac{P_i}{P_{in}} 100 \% , \quad (2.5)$$

где  $g_i$  – единичный параметрический показатель конкурентоспособности по параметру  $i$ ;

$P_i$  – величина  $i$ -го параметра для анализируемой продукции;

$P_{in}$  – величина  $i$ -го параметра, при котором потребность удовлетворяется полностью;

$n$  – количество анализируемых параметров [33].

В случае принятия за базу сравнения образца, в знаменателе дроби проставляется величина  $i$ -го параметра для товара, принятого за образец. Когда параметры товара не имеют физической меры, для оценки их характеристик применяют методы бальных оценок.

Описанный выше метод (дифференциальный) позволяет только констатировать факт необходимости повышения или снижения параметров товара для повышения конкурентоспособности, но не отражает влияние каждого параметра при выборе товара потребителем.

На применении групповых, обобщенных и интегральных показателей основывается комплексный метод. При этом расчет группового показателя по техническим параметрам производится по формуле:

$$I_{mn} = \sum_{i=1}^n g_i L_i, \quad (2.6)$$

где  $I_{mn}$  – групповой показатель конкурентоспособности по техническим параметрам;

$n$  – число параметров, участвующих в оценке;

$g_i$  – единичный показатель конкурентоспособности по техническому параметру  $i$ ;

$L_i$  – весомость  $i$ -го параметра в общем наборе технических параметров, характеризующих потребность.

Расчет группового показателя по экономическим параметрам производится по формуле:

$$I_{\text{эп}} = \frac{3}{3_0}, \quad (2.7)$$

где  $3$ ,  $3_0$  – полные затраты потребителя соответственно по оцениваемой продукции и образцу.

Полные затраты потребителя включают единовременные затраты на приобретение товара ( $З_e$ ) и средние суммарные затраты на эксплуатацию товара:

$$З = З_e + \sum_{i=1}^T C_i \quad (2.8)$$

где  $T$  – срок службы;

$i$  – год по порядку;

$C_i$  – средние суммарные затраты на эксплуатацию товара.

Смешанный метод позволяет выразить способность товара конкурировать в определенных условиях рынка через комплексный количественный показатель – коэффициент конкурентоспособности:

$$K_j = \sum_{ij=1}^n L_i \left( \frac{P_{ij}}{P_{in}} \right)^{\beta_i}, \quad (2.9)$$

где  $i = 1 \dots n$  – число параметров продукции, участвующих в оценке;

$j = 1 \dots n$  – виды продукции;

$L_i$  – коэффициент важности (значимости) по сравнению с остальными существенными параметрами продукции;

$P_{ij}$  – конкурентоспособное значение  $i$ -го параметра для  $j$ -й продукции;

$P_{in}$  – желаемое значение  $i$ -го параметра, которое позволяет полностью удовлетворить потребность показателя;

$\beta_i = +1$ , если увеличение значения параметра  $P_{ij}$  способствует росту конкурентоспособности продукции (например, надежности, производительности изделия и так далее);

$\beta_i = -1$ , если увеличение значения параметра  $P_{ij}$  приводит к снижению конкурентоспособности продукции (например, веса, габаритов, цены и другого).

Таким образом, при помощи цифр можно дать характеристику конкурентоспособности одного товара по отношению к другим. Сопоставление товаров ведется при помощи таблицы сравнения параметров. По результатам сравнения одним из трех описанных методов можно дать одно из следующих заключений:

1) товар конкурентоспособен на данном рынке в сравниваемом классе изделий;

2) товар обладает низкой конкурентоспособностью на данном рынке в сравниваемом классе изделий;

3) товар полностью неконкурентоспособен на данном рынке в сравниваемом классе изделий [77].

Вывод о конкурентоспособности дополняется заключениями о преимуществе и недостатке оцениваемого товара по сравнению с аналогичными, а также предложениями мер, необходимых для принятия с целью улучшения положения товара на рынке.

Основой оценки конкурентоспособности является сравнение характеристик анализируемых товаров с конкретной потребностью и выявлении их соответствия друг другу.

Для объективной оценки необходимо использовать те же критерии, которыми оперирует потребитель, выбирая товар на рынке. Следовательно, необходимо решить задачу определения номенклатуры параметров, подлежащих анализу и значимых с точки зрения потребителей.

Номенклатура параметров, которая используется при оценке конкурентоспособности товара, состоит из двух обобщающих групп:

- параметров качества (технических параметров);
- экономических параметров [28].

Несмотря на то, что вопрос о повышении конкурентоспособности товара изучается довольно давно, однозначно ответить на вопрос, от чего она зависит, авторы не могут.

Как отмечал А.Ю. Юданов, конкурентоспособность зависит от ряда факторов, анализ которых необходим при принятии решения о повышении конкурентоспособности [150]:

1) технико-экономических (качества, продажной цены, затрат использование или потребление товара). Они зависят от производительности и интенсивности труда, издержек производства, наукоемкости продукции;

2) коммерческих факторов (конъюнктуры рынка, соотношения спроса и предложения, особенностей рынка, предоставляемого сервиса, рекламы, имиджа);

3) нормативно-правовых (требований технической, экологической безопасности, патентно-правовых требований).

Другого мнения придерживается А.Б. Глухов, который считает, что конкурентоспособность имеет несколько показателей [29]:

1) коммерческие условия (цену, условия поставок и платежей, качество и надежность);

2) организационные условия (сервис, рекламу и стимулирование сбыта);

3) экономические условия потребления (показатели производственной, финансово-экономической и сбытовой работы).

В целом, именно эти факторы необходимо учитывать для усиления позиций фирмы на рынке и победы в конкурентной борьбе.

В лесном секторе России государство играет важную роль, с одной стороны, как собственник лесных ресурсов, с другой – как стабилизирующий фактор развития нерыночных лесных отношений.

Опираясь на работы известных авторов [28, 60, 59, 58, 34, 150, 145, 144], можно сделать вывод, что целью развития лесного сектора является обеспечение потребностей общества в лесобумажной продукции, в недревесных продуктах и других полезностях леса на основе устойчивого управления лесами, неистощаемого лесопользования и максимальной экономической выгоды лесного бизнеса и государства с учетом его интересов.

Государство как собственник леса заинтересовано в получении максимального дохода от его использования и повышении капитализации лесов как имущественного комплекса. Интерес лесопользователя заключается в получении доступного, дешевого сырья на долгосрочной основе с целью получения максимальной прибыли.

По мнению А.П. Петрова [95], государство, являясь собственником лесов, и частная лесная промышленность должны строить свои отношения исключительно на принципах государственно-частного партнерства, а это партнерство не обязательно должно быть представлено арендой лесов.

Применительно к управлению стратегическим развитием лесного комплекса основными направлениями достижения главной цели являются:

- 1) обеспечение условий институциональных преобразований устойчивого конкурентного развития лесного комплекса;
- 2) приоритетное развитие крупных, вертикально-интегрированных структур, направленных на комплексную переработку древесины, в том числе низкосортной, при широком развитии малых и средних бизнес-структур;
- 3) формирование эффективной лесоресурсной политики, стимулирующей развитие производств по глубокой переработке древесины на основе комплексного использования древесного сырья и принципах рационального лесопользования;
- 4) формирование эффективной внешнеэкономической политики в лесном комплексе на основе мер государственного регулирования, в том числе в условиях присоединения России к Всемирной торговой организации;
- 5) формирование эффективной инвестиционной политики, совершенствование механизмов привлечения инвестиций и повышения инвестиционного рейтинга лесного сектора.

Организация рациональной и эффективной системы управления стратегическим развитием лесного комплекса требует от государства как собственника лесных ресурсов стимулирования динамичного развития деревоперерабатывающих производств и ЦБП.

Система государственного управления стратегическим развитием лесного комплекса Российской Федерации представлена на рисунке 2.3 [95].

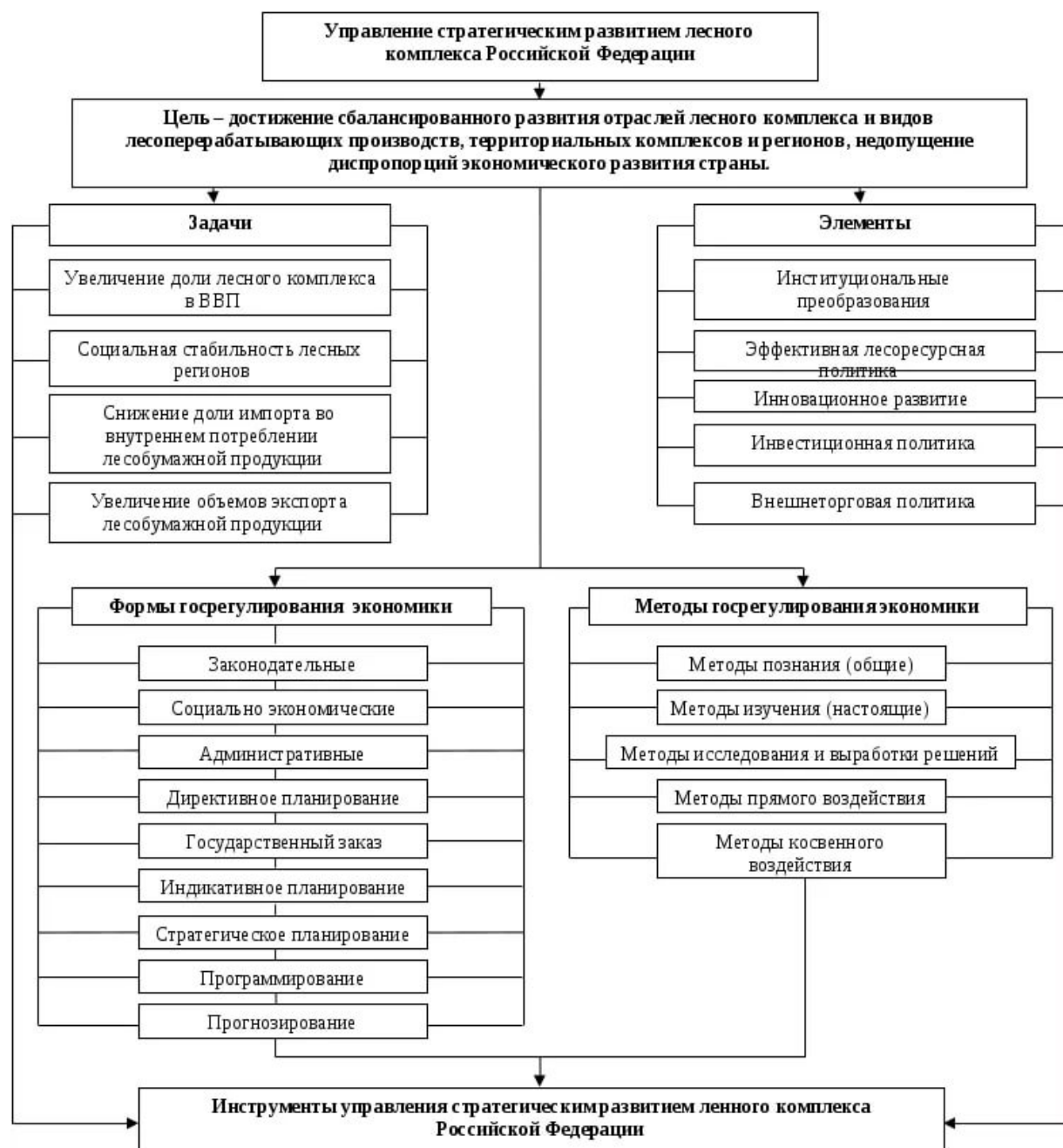


Рис. 2.3. Система государственного управления стратегическим развитием ЛПК

Для решения задач и достижения стратегической цели развития лесного комплекса Российской Федерации необходима разработка конкретных мер по развитию форм и методов управления стратегическим развитием лесного комплекса, а также инструментов и механизма их исполнения.

Россия является одной из самых богатых стран мира по лесным ресурсам, но, к сожалению, роль лесного комплекса в национальной экономике весьма скромна.

Интеграция лесопромышленного комплекса в мировую систему хозяйствования требует создания адекватной системы менеджмента как на уровне хозяйствующего субъекта, так и на региональном уровне.

Конечным ключевым показателем инвестиционной привлекательности лесного сектора на основе инновационного развития является экономическая добавленная стоимость. Суть концепции экономической прибыли состоит в том, что бизнес, который не приносит чистую прибыль, превосходящую альтернативную стоимость капитала собственников, является убыточным.

Альтернативная стоимость отражает ожидания инвесторов относительно доходности альтернативных вложений капитала в другие предприятия отрасли. Таким образом, отрицательное значение показателя говорит не об убыточности изучаемого объекта, а о несоответствии результатов деятельности ожиданиям инвесторов. Показатель экономической добавленной стоимости является индикатором качества управленческих решений.

На основе логической схемы взаимосвязей параметров покажем зависимость экономической добавленной стоимости через остальные показатели инвестиционно-инновационной привлекательности отраслевой программы развития:

$$\begin{aligned}
 EVA &= EBIT(1-T) - WACC = EBIT(1-T) - I(d_c r_c d_3 r_3) = \\
 &= EBIT(1-T) - I(d_c \frac{EBIT(1-T)}{Q_{np}} d_3 r_3) = (VN - CC_{np})(1-T) - I(d_c \frac{(VN - CC_{np})(1-T)}{VN} d_3 r_3) = \\
 &= (\frac{Q_{npod}}{Q_{op}} N - CC_{np})(1-T) - I(d_c \frac{\frac{Q_{npod}}{Q_{op}} N - CC_{np}}{\frac{Q_{npod}}{Q_{op}} N} d_3 r_3), \quad (2.10)
 \end{aligned}$$

где  $EVA$  – экономическая добавленная стоимость, руб.;

$EBIT$  – денежный поток от операционной деятельности, руб.;

$T$  – налог на прибыль, %;

WACC – средневзвешенная стоимость капитала, руб.;

$I$  – уровень инновационного развития в лесопромышленном комплексе за анализируемый период, руб.;

$d_c$  – доля собственного капитала, %;

$r_c$  – стоимость собственного капитала, %;

$d_z$  – доля заемного капитала, %;

$r_z$  – стоимость заемного капитала, %;

$Q_{np}$  – объем производства, руб.;

$V$  – выработка продукции с 1 м<sup>3</sup> древесины;

$N$  – использование расчетной лесосеки, %;

$CC_{np}$  – себестоимость лесопромышленного производства, включая стоимость рабочей силы;

$Q_{prod}$  – объем продаж продукции лесопромышленного комплекса, руб.;

$Q_{op}$  – фактический объем проданной и переработанной древесины, м<sup>3</sup>.

На наш взгляд, необходимо апробировать организационно-управленческий механизм повышения инвестиционной привлекательности средствами инновационного развития системы малого и среднего инновационного предпринимательства, отличающийся особенностями комплекса подсистем по производству и распространению инноваций.

Организационный механизм системы управления инвестиционно-инновационной привлекательностью лесного сектора на основе программно-целевого метода (в дополнение к традиционным процессам), по нашему мнению, должен включать разработку системы сбалансированных показателей отраслевого ведомства, связывающей поставленные цели и законодательно установленные полномочия, схему отбора инвестиционных проектов в программу развития, методику анализа инвестиционно-инновационной привлекательности инвестиционных проектов, учитывающую особенности лесной промышленности Свердловской области, оценку влияния отраслевых проектов на конкурентоспособность региона в целом.

Эффект функционирования инноваций будет выражаться в сокращении потребности в финансовых ресурсах на приобретение и освоение новшеств, в наращивании инновационного потенциала предприятий и их восприимчивости к инновациям. Особое значение приобретают повышение конкурентоспособности продукции

и минимизация цен на инновационную продукцию, снижение инновационных и предпринимательских рисков.

Категории и показатели инновационной деятельности предприятия и конкурентоспособности товаров имеют интегрированный характер. Такая постановка вопроса, по нашему мнению, требует расчета полезного инновационного эффекта, что позволит обеспечить единство экономического эффекта результатов инновационной деятельности и количественной оценки конкурентоспособности продукции.



### **ГЛАВА 3. ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЛЕСНОГО СЕКТОРА В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНТНОГО РЫНКА**

#### **3.1. Выбор приоритетных направлений развития ЛПК**

ЛПК России включает в себя лесозаготовительную промышленность (заготовку, первичную обработку древесины, сплав и лесоперевалочные работы), деревообрабатывающую промышленность (лесопиление, производство фанеры, древесностружечных плит, столлярно-строительных изделий, деревянной тары мебели), целлюлозно-бумажную промышленность (производство целлюлозы, бумаги, картона и др.) и лесохимическую промышленность. Ассортимент продукции, выпускаемой предприятиями ЛПК, очень разнообразен и насчитывает более 20 тысяч наименований [74].

Анализирую состояние развития ЛПК России, опираясь на работы [8, 20–23, 84, 85, 145, 140, 141, 142, 153, 154, 155, 160, 124], можно выявить основные тенденции развития ЛПК России и мировые направления развития лесного сектора. Снижение объемов производства основных видов лесопродукции стало наблюдаться с середины 2008 года. Объемы заготовки леса в 2011 году снизились на 39,6 млн м<sup>3</sup>, или на 19,1 %. Этому способствовали не только спад производства в отечественных лесобрабатывающих отраслях, но и принятая Правительством РФ таможенная политика в отношении экспорта необработанного леса.

В результате в 2011 г. индекс физического объема лесопродукции снизился на 8,6 %. Необходимо обратить внимание, что уменьшение объемов производства наблюдается впервые с 1998 г., т. е. со времен предыдущего кризиса.

Таким образом, можно сделать вывод о приоритетных направлениях, обеспечивающих устойчивое развитие ЛПК:

1. Необходимо провести усовершенствование нормативно-правовых актов в области лесопользования.

2. Опережающее развитие мощностей по глубокой переработке древесины (производство целлюлозно-бумажной и плитной продукции, фанеры, мебели, деревянного домостроения и т. д.).

3. Важным является стимулирование развития производств по выпуску импортозамещающей продукции.

4. Расширение экспорта лесобумажной продукции высокой добавленной стоимости при дальнейшем сокращении экспорта необработанной древесины.

5. Использование низкосортного древесного сырья и отходов производства для получения электрической и тепловой энергии и др.

Чтобы увеличить объемы производства конкурентоспособной продукции и ее поставок на внутренний и внешний рынки, возможно применение таких мер, как:

- обеспечение свободного доступа участников лесного бизнеса к лесным ресурсам;
- предоставление налоговых льгот инвесторам на срок окупаемости вновь вводимых производств по глубокой переработке древесины;
- стимулирование использования низкосортного древесного сырья и отходов производства для получения электрической и тепловой энергии.

Также одним из предложений по успешному развитию ЛПК России Н.П. Кожемяко [58] считает необходимость повышения инвестиционной привлекательности комплекса для лесного бизнеса, что требует разработки и принятия программы развития ЛПК.

В рамках данной работы был составлен рейтинг конкурентоспособности бывших предприятий ЛПК Свердловской области по следующим показателям:

- качество продукции;
- цена продукции;
- уровень инновационного развития;
- финансовая независимость компании;
- доля рынка.

Проведение оценки конкурентоспособности необходимо для определения положения компании на отраслевом рынке. Итог приведен в таблице 3.1.

Для повышения конкурентного уровня российских товаропроизводителей необходимо развивать мощности по глубокой переработке древесины (производству ЦБП, плитной продукции, фанеры, мебели, деревянного домостроения и др.). Среди приоритетных направлений развития отметим создание территориальных лесных кластеров, которые, в свою очередь, будут объединять предприятия и научные центры. С целью улучшения инвестиционного климата необходимо включать в ежегодные проекты законов о бюджете субъектов РФ статьи расходов на финансирование НИОКР по перспективным

направлениям развития техники и технологий и совершенствования нормативной базы.

Таблица 3.1

Рейтинговая оценка уровня конкурентоспособности

Предприятия (макеты)	Показатели					R (ранг)	Рейтинг пред- приятия
	1	2	3	4	5		
ООО «КарпинскЛес»	0,546	0,355	0,613	0,243	0,541	1,516	9
Лесопромышленный комбинат «Лобва»	0,467	0,485	0,598	0,314	0,398	1,504	10
ОАО «Лялялес»	0,673	1	0,754	0,634	1	1,907	1
ОАО «Пышмалес»	0,367	0,655	0,841	1	0,63	1,555	8
ОАО «Алапаевск-лес»	1	0,395	0,658	0,566	0,609	1,676	6
АО «Полевсклес»	0,694	0,594	0,591	0,643	0,455	1,725	4
ОАО «Ашинский ЛПХ»	0,388	0,432	0,623	0,694	0,534	1,634	7
ЗАО ЛК «Серовлес»	0,856	0,461	1	0,914	0,503	1,820	2
ООО «Талицалес»	0,751	0,546	0,498	0,719	0,491	1,733	3
ПО «Тугулымлес»	0,648	0,359	0,734	0,651	0,549	1,715	5

*Примечание: расчет выполнен по бывшим предприятиям, ныне банкротам.*

Важно, чтобы государство активно участвовало в решении таких проблем предприятий, как заметный дефицит финансовых ресурсов у предприятий, являющийся следствием высокой инфляции. Собственные средства предприятий заметно обесцениваются.

Свердловская область относится к числу областей РФ, обладающих достаточно большими лесными запасами. Это являлось основополагающим фактором для создания на данной территории лесоустроительного кластера инновационного типа.

Развитие лесного комплекса Свердловской области на основе предложенной кластерной модели инновационного типа позволит участникам лесного бизнеса максимизировать экономический, экологический и социальный эффект от использования лесных ресурсов региона. С созданием кластера появляется возможность использовать инвестиционные возможности государства, частных инвесторов, создаются условия для реализации значимых капиталоемких инновационных проектов, т. к. создание кластера и разработка инновационных идей неотделимы друг от друга.

Кластерные модели развития позволяют наиболее эффективно функционировать компаниям, входящим в данный кластер и имеющим непосредственное отношение к нему путем активного взаимодействия друг с другом.

Теоретическими и практическими аспектами проблемы формирования и функционирования кластеров занимались в своих работах [156, 161, 163, 164] многие зарубежные ученые (Е. Дахмен, Е. Лимер, М. Портер, Д. Солье, И. Толенадо и другие). Применительно к условиям России проблемой кластеров занимались такие ученые, как А.А. Мигранян, Т.В. Цихан, М.А. Афанасьев и другие.

Кластерный путь развития позволяет, объединившись, наиболее тесно и плодотворно работать всем компаниям, входящим в кластер и имеющим непосредственное отношение к нему путем активного взаимодействия друг с другом [57].

Приоритетными направлениями развития лесного комплекса в период до 2020 г. можно выделить развитие мощностей по глубокой механической, химической и энергетической переработке древесины и организацию рационального, многоцелевого, непрерывного использования лесов.

По нашему мнению, с развитием рыночных отношений необходимо регулирование и стимулирование непосредственно инновационной деятельности хозяйствующих субъектов, массового распределения инноваций.

Основными показателями, удовлетворяющими всех заинтересованных сторон бизнес-структур, следует считать выработку продукции с 1 куб. м. сырья с учетом инновационных технологий, экономическую добавленную стоимость. Для полной характеристики исследуемого процесса предлагается исследовать инвестиционно-инновационную привлекательность. Наибольшее значение приобретают такие показатели, как удельный вес инноваций в полученную стоимость продукции и стоимость заемного капитала. Факторами инвестиционно-инновационной привлекательности выбраны следующие: природно-ресурсный потенциал; отраслевая структура; инновационная деятельность; риск от внедрения инноваций; степень интеграции науки и производства; форма организации НИОКР и финансовые результаты с учетом инновационной активности.

На основе данного подхода уточняется рейтинговая оценка уровня конкурентоспособности. Организационный механизм системы повышения инвестиционной привлекательности промышленных предприятий должен включать систему сбалансированных показателей,

учитывающий поставленные цели и задачи в контексте законодательно-правовых норм и полномочий. Последние должны учитывать инструменты инвестиционных проектов в программу повышения конкурентоспособности предприятий.

В условиях современного рынка для стимулирования развития мощностей по глубокой переработке древесины используются такие меры, как:

- 1) таможенное регулирование экспорта необработанных лесоматериалов;
- 2) отмена экспортных пошлин на обработанную древесину;
- 3) льготное обеспечение лесосырьевой базой проектов, направленных на развитие глубокой переработки древесины в соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации от 30 июня 2007 г. № 419 «О приоритетных инвестиционных проектах в области освоения лесов»;
- 4) участие в финансировании проектов с привлечением средств государственных инвестиционных корпораций (фондов) и средств Инвестиционного фонда;
- 5) субсидирование процентных ставок по кредитам, полученным на создание межсезонных запасов, экспорта лесопромышленной продукции с высокой степенью обработки, а также технического перевооружения и модернизации производства;
- 6) отмена импортных ввозных пошлин и невзимание НДС на технологическое оборудование, не производимое в России и др.

Применяемый в настоящее время механизм стимулирования развития глубокой переработки древесины в рамках постановления Правительства Российской Федерации «О приоритетных инвестиционных проектах в области освоения лесов» предусматривает одинаковые условия для всех инвесторов и не учитывает все стороны и комплексность переработки выделяемых для реализации инвестиционного проекта лесных ресурсов, таким образом, не способствуя созданию новых производств лесобумажной продукции и более рациональному использованию лесных ресурсов.

По мнению Н.А. Моисеева, одним из главных препятствий на пути успешного развития лесного комплекса России является множество непродуманных законодательных реформ [84]. Так, Кодекс разрушал систему государственного управления лесами.

Сформулированные в работе Л.И. Кожуховой функции экологического мониторинга региона и их содержание применительно к лесному хозяйству представлены в таблице 3.2.

Таблица 3.2

Содержание функций экологического мониторинга  
в условиях конкурентного рынка

Наименование функций мониторинга	Содержание задач экологического мониторинга
Анализ конкурентных позиций отрасли и тенденций изменения состояния древесных ресурсов и лесных площадей	Исследование темпов и тенденций изменения категорий лесных площадей. Учет факторов конкуренции происходящих изменений, включающих учет транзакционных издержек. Разработка новых и совершенствование действующих показателей, характеризующих изменения состояния отдельных компонент лесного биогеоценоза в условиях конкурентной среды
Изучение направлений изменения состояния недревесной продукции леса (грибов, ягод, лекарственных растений)	Определение или уточнение критериев и индикаторов состояния флоры, фауны и других недревесных компонентов леса. Исследование темпов и тенденций в изменениях состояния и параметрах воспроизводства недревесных компонентов леса. Полевые исследования состояния недревесной продукции
Контроль за результатами экстенсивного использования лесных площадей (охота, рыболовства, туризма)	Патрулирование работниками лесной охраны и экологических органов участков лесного фонда. Использование аэрокосмических методов наблюдений и снимков. Проведение выборочного обследования участков лесного фонда
Анализ научно-обоснованных нормативов использования отдельных видов продукции, конкурентоспособной на рынке	Выбор методик по составлению нормативов для разных целей. Определение алгоритма расчета нормативов использования лесных ресурсов. Опытная проверка и согласование нормативов
Контроль за формированием показателей конкурентного рынка на основе эталонных критериев	Выбор методов контроля за соблюдением добросовестной конкуренции. Разработка и согласование критериев и индикаторов состояния эталонных показателей конкурентоспособности

Опираясь на экологические требования к ведению лесного хозяйства, можно выстраивать стратегию управления конкурентоспособностью лесных фирм, основанную прежде всего на сертификацию лесов и лесопродукции.

Как считают А.И. Писаренко и В.В. Страхов, причинами неэффективности установленного Кодексом механизма реализации лесных отношений являются: отсутствие экономической связи между субъектами лесных отношений; отсутствие их мотивации, экономических стимулов и заинтересованности в качественном выполнении работ, являющихся базовыми для обеспечения устойчивого управления лесами [106].

Авторы считают, что для обеспечения интересов РФ в целом, как собственника всех лесов, необходимо вернуть федеральному центру ряд полномочий. Лучше всего выполнить это одновременно с укреплением вертикали управления лесами, напрямую подчинив лесничества и лесопарки федеральному центру, т. е. перейти на двухзвенную структуру управления. По мнению ученых, это позволит усилить качество исполнения следующих полномочий:

- 1) организации использования лесов, их охраны, защиты, воспроизводства, в том числе, создания и эксплуатации лесных дорог, предназначенных для охраны, защиты, воспроизводства лесов;
- 2) ведения государственного лесного реестра в отношении лесов, расположенных в границах территории субъекта РФ;
- 3) осуществления на землях лесного фонда государственного лесного контроля и надзора, государственного пожарного надзора в лесах и другого.

Возвращение данных полномочий, в свою очередь, заметно сократит срок реализации принятых решений. Это позволит экономить средства федерального бюджета, а также коррупционные составляющие процесса исполнения решений в субъектах РФ.

По мнению А.П. Петрова, для успешного управления лесами необходимо, чтобы государство в полной мере исполняло следующие функции: управление использованием лесов, управление охраной и защитой лесов, управление воспроизводством лесов, осуществление государственного лесного контроля и надзора, взаимодействие органов исполнительной власти в сфере лесных отношений [96].

Автор считает, что перевод исполнения всех функций государственного управления лесами на административные регламенты, безусловно, позволит оптимизировать структуру органов управления лесами в субъектах РФ и численность занятых в них работников; устранить условия для возникновения конфликтов во взаимоотношениях органов управления лесами в субъектах РФ с частным и государственным бизнесом, представителями федеральных органов государственной власти, общественностью. Также устранятся или

минимизируются коррупционные риски при доступе к использованию лесов, размещении государственных заказов на выполнение лесохозяйственных работ, осуществлении государственного лесного контроля и надзора; станет возможным обеспечение соблюдения лесного законодательства всеми субъектами лесных отношений.

Возможность ускорения развития сектора малого и среднего бизнеса, особенно в производственной сфере, во многом зависит от снятия перечисленных выше ограничений на доступ малых и средних предприятий к внешним источникам финансирования программ развития. Решить данную задачу можно за счет создания государственной системы поддержки развития малых и средних предприятий.

Необходимо отметить, что подобные системы были созданы и успешно функционируют в большинстве европейских стран. При создании такой системы целесообразно опираться на уже имеющийся опыт. Например, развитая система поддержки малого и среднего бизнеса, работающего в производственной сфере, создана в Германии. Она в основном обеспечивает облегчение доступа малым и средним предприятиям к источникам финансирования программ развития. Значимая часть элементов данной системы вполне может быть перенята в ходе формирования аналогичной системы в российском лесном бизнесе.

Повышение эффективности управления в целом остается актуальной задачей, но еще более важна проблема стратегического управления конкурентоспособностью, которая в данное время мало исследована. Известны разные подходы к определению эффективности управления, но как особая сфера исследования управление конкурентоспособностью не имеет общепринятых методов оценки эффективности.

В настоящее время появляются отдельные публикации по данной проблеме на макро- и микроуровне [176, 177, 178]. Одни авторы анализируют состояние и перспективы планирования лесных отраслей [179, 180], другие, систематизируя причины кризиса, прогнозируют будущее [181, 182]. Объясняется это прежде всего методологической сложностью выделения в чистом виде результатов воздействия управления конкурентоспособностью на производство, использование различных косвенных методов оценки уровня данного показателя.

Как правило, при оценке эффективности управления исследуется главная линия формирования эффективности: цель – результат – эффект, т. е. оценка с позиций результата. Не менее важны и другие составляющие оценки эффективности, рассматриваемые с позиций



самого процесса. Сюда следует отнести использование ресурсов производства и управления, а также уровень затрат, связанных с производством и управлением. Иными словами, речь идет об оценке средств достижения результата, т. е. рассматривается цепочка: ресурсы (затраты) – результат – эффект [20].

Проблема определения эффективности управления разрабатывается при помощи различных методологических подходов, которые можно сгруппировать по направлениям исследования.

Первое направление, исходящее из единства методологических основ исчисления эффективности производства и управления, предусматривает определение эффективности управления по критериям и показателям эффективности производства, используя либо систему показателей, либо один показатель, либо долю этого показателя, приходящуюся на управление. При этом учитываются или фактические (достигнутые), или потенциальные (возможные) результаты [183].

При оценке эффективности управления конкурентоспособностью предприятия в ее основу может быть положен экономический принцип эффективности производства с учетом таких показателей, как объем и структура реализованной конкурентоспособной продукции, себестоимость, прибыль, реализация, отчисления денежных средств в бюджет и т. д. [21].

В экономической теории и практике существует немало различных вариантов решения проблемы определения эффективности управления. Наиболее распространенным из них является вариант, базирующийся на принципе отождествления показателей эффективности производства и управления. Теоретическая правильность этого варианта не вызывает сомнений.

Специалисты отмечают, что «оценка управления промышленностью в целом, отдельными ее отраслями, крупными производственно-хозяйственными и основными звеньями проводится в зависимости от объема изготовленной продукции (в натуральном и денежном выражении), массы прибыли, уровня рентабельности, объема капиталовложений, производительности труда и т. д.» [184].

На основе оценки эффективности производства и параметров ее изменения ученые [185] предлагают делать оценку управления как вида деятельности. При этом управление можно оценить как абсолютно неудовлетворительное, если эффективность производства снижается и темпы снижения растут; качество управления считается недостаточным, если эффективность производства увеличивается, но низкими темпами; качество управления оценивается как

удовлетворительное, если эффективность производства увеличивается растущими темпами.

Все разновидности данного направления исследования ведут к определению результативности управления, выраженной через показатели эффективности производства. В то же время эффективность управления характеризует отношение результативности управления к затратам на него, что отражает специфические его особенности.

Второе направление исследования предполагает определение эффективности затрат на управление производством. Суть его в том [187], что проблема определения эффективности управления производством сводится к определению затрат на управление и получаемых при этом результатов. Возникающие зависимости при оценке эффективности управления, по мнению автора, должны связывать ее с исходной и определяющей эффективностью (рентабельностью) производства, учитывать органическую связь издержек управления со всеми издержками производства и, наконец, исходить из общественно необходимого уровня самих издержек управления.

Таким образом, хотя предложенный подход и учитывает основной принцип определения эффективности управления (сопоставление затрат на управление с итоговыми результатами производства), однако практическое применение потребует весьма сложных расчетов исходных величин, а также разработку нормативов затрат и эффективности управления в зависимости от объективных условий, факторов.

В методических подходах, относящихся к данному направлению, в качестве результативности управления (числителя формулы эффективности) предлагается использовать тот или иной показатель эффективности производства (абсолютный, относительный, приростной), интегральный из совокупности показателей, отражающих эффективность производства (абсолютные величины или отклонения фактических показателей от проектных). В качестве знаменателя формулы используются затраты на управление (абсолютные, удельные, приведенные).

По мнению специалистов, «непосредственный эффект управления определяется его влиянием на результаты производства, а методология его оценки вытекает из анализа экономического механизма осуществления этого влияния». Предлагается в качестве результата (эффекта) управления исчислять долю прибыли, образованную благодаря деятельности аппарата управления [17].

Следуя такой постановке, распределение нормативной прибыли на доли, созданные трудом работников управленческого и производственного аппарата, осуществляется пропорционально соответствующим затратам труда, редуцированным по его сложности. Однако такое утверждение требует обоснования.

Зачастую специалисты полагают, что одним из итоговых показателей эффективности управления служит оптимальность соотношения между темпами роста объема производства и условно-постоянными расходами, значительная часть которых идет на содержание аппарата управления.

Оба приведенных подхода нуждаются в разработке ограничений роста затрат на управление. В первом случае такими ограничениями могут стать соотношения между затратами на управление, условно-постоянными расходами и издержками производства. Во втором случае – соотношения между численностью и фондами заработной платы управленческих работников и промышленно-производственного персонала.

Третье направление исследования основывается на том, что многообразие влияющих на эффективность управления факторов диктует необходимость системы показателей, характеризующих как управляющую, так и управляемую подсистему.

Представители другого направления считают, что «эффективность управления можно рассматривать как результативность деятельности конкретной системы управления, которая отражается в различных показателях как объекта управления, так и собственно управленческой деятельности (субъекта управления), причем эти показатели имеют как количественные, так и качественные характеристики» [189].

Автор выделяет систему показателей эффективности, относящихся к деятельности объекта управления, отождествляя их с технико-экономическими результатами производства, а также систему показателей эффективности применительно к субъекту управления.

К последним относятся: финансовые затраты на содержание управляющей системы (снижение расходов на зарплату, различные услуги, аренду помещений и т. п.); экономия живого и овеществленного труда в системе управления (сокращение трудоемкости операций и процедур, экономия материалов, электроэнергии и других предметов и средств труда); затраты времени на выполнение отдельных операций и всего процесса управления.

Для каждого вида критериев предлагается система качественных и количественных показателей.

В данной постановке значение и применимость категорий эффективности явно преувеличены. Вряд ли целесообразно заменять эффективность управления экономичностью, оперативностью и другими характеристиками.

Существует и такая точка зрения, что «экономическая эффективность управления производства проявляется, главным образом, в косвенном, а не в прямом эффекте» [190]. В силу этого приходится разрабатывать целую систему показателей, включающую: количественную оценку организационного уровня, определение эффективности организации управления производством, определение эффективности информационной системы, аналитическую оценку результатов индивидуального и коллективного труда в управляющей системе.

Каждый из четырех видов оценки, в свою очередь, состоит из набора производственных и управленческих показателей.

Как и в предыдущем подходе, здесь проявляется тенденция подмены эффективности управления другими видами оценки (организационного уровня, результатов труда). Эффективность управления обусловлена различными аспектами деятельности, но имеет свою индивидуальность.

Обобщая вышеизложенное, можно лишь констатировать наличие огромного поля неизученных проблем как в сфере общего менеджмента, так и в сфере научных подходов к выработке стратегии управления конкурентоспособностью лесопромышленных организаций.

### **3.2. Оценка эффективности инвестиционных проектов ЛПК**

Для повышения эффективности принятия управленческих решений в части использования древесного сырья возможно использование методики оценки эффективности использования выделяемого для реализации приоритетного инвестиционного проекта (ПИП) лесного фонда, позволяющей оценивать эффективность использования лесного фонда с учетом качества выделяемого сырья.

Методика оценки эффективности использования выделяемого для реализации приоритетного инвестиционного проекта лесного фонда учитывает полноту использования и эффективность переработки выделенного лесного фонда, а также уровень переработки древесного сырья. Это методика основана на расчете показателей, позволяющих осуществить комплексную оценку приоритетного инвестиционного проекта. Среди данных показателей:

1. Коэффициент использования ежегодного допустимого объема изъятия древесины в арендованном лесфонде ( $K_{исп. л. ф}$ ). Он характеризует полноту освоения выделенного для реализации приоритетного инвестиционного проекта лесосырьевого потенциала и рассчитывается по формуле:

$$K_{исп. л. ф} = \frac{Q_{заг}}{Q_{еж. доп}}, \quad (3.1)$$

где  $Q_{заг}$  – объем заготовленной древесины в арендованном лесфонде;  
 $Q_{еж. доп}$  – ежегодный допустимый объем изъятия древесины в арендованном лесфонде.

2. Коэффициент эффективности переработки древесины ( $K_{эф. n}$ ). Он характеризует долю добавленной стоимости, приходящуюся на  $1 \text{ м}^3$  выделенного для реализации ПИП древесного сырья. Чем выше коэффициент эффективности переработки, тем более высокий уровень переработки древесины существует на предприятии:

$$K_{эф. n} = \frac{\sum_{i=1}^n ДС_i Q_i}{Q_{еж. доп}}, \quad (3.2)$$

где  $n$  – количество видов выпускаемой продукции;  
 $ДС_i$  – добавленная стоимость  $i$ -го вида продукции;  
 $Q_i$  – количество производимой продукции.

3. Коэффициент эффективности переработки древесины можно рассчитать как для предприятия, учитывая количество видов продукции, которое оно производит, так и для сырья, участвующего в процессе переработки.

Для конкретного предприятия  $K_{эф. n}$  можно рассчитать так:

$$K_{эф. n}^{np} = \frac{\sum_{i=1}^n (B_i - C_{mi}) - \sum_{j=1}^n (K_{dp.c.j} Ц_{dp.c.j})}{\sum_{j=1}^n (K_{dp.c.j} Ц_{dp.c.j})}, \quad (3.3)$$

где  $n$  – количество видов выпускаемой продукции;  
 $i$  – вид продукции;

$B_i$  – выручка от реализации  $i$ -й продукции, руб.;

$C_{mi}$  – стоимость материалов, потраченных на производство  $i$ -го вида продукции, руб.;

$K_{др.с}$  – количество древесного сырья, необходимого для производства  $i$ -го вида продукции, м<sup>3</sup>;

$C_{др.с}$  – ставка арендной платы  $j$ -го вида сырья, руб.;

$j$  – вид сырья.

Для сырья  $K_{эф.н}$  рассчитывается как:

$$K_{эф.н}^c = \frac{\sum_i^n (B_i - C_{mi}) - C_{i\,др.с}}{C_{i\,др.с}}, \quad (3.4)$$

где  $B_i$  – выручка от реализации  $i$ -й продукции, руб.;

$C_m$  – стоимость материалов, потраченных на производство  $i$ -го вида продукции, руб.;

$C_{i\,др.с}$  – сумма арендной платы по  $i$  виду сырья, выделенному для реализации ПИП лесному фонду, руб.

4. Коэффициент уровня переработки сырья ( $K_{y.н}$ ) на предприятии. Он показывает количество плотных кубических метров древесной продукции из 1 м<sup>3</sup> древесного сырья. Другими словами, показывает степень комплексного использования сырья. Чем выше коэффициент уровня переработки, тем меньше неиспользуемых отходов есть на предприятии.

$$K_{y.н} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{n.i} N_{расх.с.i} + Q_{др.отх}^{исп}}{\sum_{j=1}^n Q_{др.с.j}}, \quad (3.5)$$

где  $n$  – количество видов выпускаемой продукции;

$Q_{n.i}$  – объем продукции  $i$ -го вида, шт.;

$N_{расх.с.i}$  – норма расхода древесного сырья на единицу продукции, м<sup>3</sup>;

$Q_{др.отх}^{исп}$  – объем древесных отходов, перерабатываемых на предприятии, м<sup>3</sup>;

$Q_{др.с.j}$  – объем древесного сырья  $j$ -го вида для производства  $i$ -го вида продукции, м<sup>3</sup>.

Коэффициент уровня переработки сырья может быть равен:

$K_{y. n} < 1$ , если какие-либо виды сырья (например, отходы) не участвуют в дальнейшей переработке;

$K_{y. n} = 1$ , если полностью все сырье перерабатывается, включая отходы;

$K_{y. n} > 1$ , если есть неучтенные отходы (например, кора), которые участвует в дальнейшей переработке.

5. Для комплексной оценки эффективности использования выделяемого для реализации ПИП лесфонда предлагается использовать коэффициент добавленной стоимости на единицу качества сырья ( $K_{эф. л. ф}$ ), который рассчитывается по формуле:

$$K_{эф. л. ф} = \frac{\sum_{i=1}^n DC_i Q_i}{C_{др. с}}, \quad (3.6)$$

где  $C_{др. с}$  – сумма арендной платы по выделенному для реализации приоритетного инвестиционного проекта лесному фонду, руб.

Чем выше коэффициент добавленной стоимости на единицу качества сырья, тем больший эффект государство как собственник лесного фонда и инициатор проекта получает от использования выделенного для реализации приоритетного инвестиционного проекта лесного фонда.

Предлагаемый методический подход позволит оценивать эффективность использования древесины как по отдельным видам продукции, так и по предприятию в целом.

Повышение точности оценки инвестиционных проектов является весьма актуальной целью менеджмента предприятий. Создание качественной базы данных по инновационным проектам в различных странах, отраслях, компаниях представляется весьма трудной задачей именно в силу уникальности данных проектов. Хотя число предприятий, использующих модель «открытых инноваций», постоянно увеличивается, степень открытости инновационных разработок крайне низка [115].

Рассмотрим уровень развития инновационного потенциала каждого из регионов в Уральском федеральном округе (УрФО). Чтобы провести комплексный анализ, прибегнем к показаниям статистики инновационной деятельности в различных отраслях и сферах деятельности.

В УрФО инновационная активность по удельному весу организаций, осуществлявших технологические инновации, начиная с 2006 года снижалась, а в 2011 году впервые за последние 6 лет виден небольшой рост. В 2011 году данный показатель составил 11,5 % [112]. Характеристика уровня инновационной активности организаций Уральского федерального округа приведена в таблице 3.3.

Таблица 3.3

Оценка выпуска продукции КСП  
средствами инновационного развития, 2014 г.\*

Регион Уральского Федерального округа	Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации в общем числе организаций, %	Доля выпуска конкурентоспособной продукции, %
Курганская область	12,4	50,3
Свердловская область	15,0	78,8
Тюменская область	9,8	47,0
Ханты-Мансийский автономный округ – Югра	7,5	45,6
Ямало-Ненецкий автономный округ	10,9	48,0
Челябинская область	9,9	47,0

\* Составлено автором.

Наилучший показатель уровня инновационной активности по приведенным данным наблюдается в Свердловской и Челябинской областях. Тюменская область (включая Ханты-Мансийский автономный округ и Ямало-Ненецкий) держится на среднем уровне. Абсолютных аутсайдеров по данному показателю в УрФО нет, что само по себе является неплохим показателем.

Наибольшей конкурентоспособностью обладают российские предприятия, работающие на внутреннем рынке. Это свидетельствует прежде всего о том, что у российских предприятий ещё мало опыта конкурентной борьбы на рынках других стран.

Отметим, что в целом положение предприятий лесопромышленного комплекса на внутреннем рынке довольно устойчивое, большая часть выпускаемой продукции имеет среднюю конкурентоспособность, однако имеется и неконкурентоспособная продукция. Кроме того, рынок лесопродукции постоянно пополняется новыми предприятиями малого и частного бизнеса, и некоторые сегменты рынка



остаются неисследованными. Это связано с недостаточностью маркетинговых исследований на рынке лесопродукции.

По числу созданных передовых производственных технологий в УрФО лидируют Свердловская и Челябинская области. В Курганской области и Ханты-Мансийском автономном округе данный показатель отсутствует (табл. 3.4).

Таблица 3.4

Число созданных и используемых  
передовых производственных технологий регионов УрФО\*

Регион Уральского федерального округа	Число созданных передовых произ- водственных технологий	Число используемых передовых производствен- ных технологий	Рост уровня конкурентоспо- собности в сравне- нии с предыдущим годом, %
Курганская область	–	836	5
Свердловская область	52	13 246	15
Тюменская область	11	8 180	10
Ханты-Мансийский автономный округ – Югра	–	1 495	8
Ямало-Ненецкий автономный округ	1	3 628	5,3
Челябинская область	37	5 154	6

\*Составлено автором.

Тюменская область, в которой количество созданных передовых производственных технологий 11, занимает не самое последнее место, если рассматривать данный показатель в разрезе по областям России. Абсолютными лидерами здесь являются Москва и Санкт-Петербург: у них он составляет 205 и 127 соответственно.

В остальных областях показатель составляет не больше 60, преобладающее количество – менее 20. Рассматривая данный показатель в разрезе по округам РФ, УрФО занимает 4 место из 7, здесь он составляет 100, что является средним значением.

По числу используемых передовых производственных технологий лидирует Свердловская область. За ней идут Тюменская (в том числе Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий автономные округа) и Челябинская области. Курганская область сильно отстает.

Уровень роста уровня конкурентоспособности предприятий можно поставить в зависимость от числа созданных и используемых передовых производственных технологий.

Важной задачей инновационной политики является выбор оптимального количества приоритетных проектов, которые обеспечивают более полное и эффективное решение основных экономических, социальных и экологических задач развития лесопромышленного производства в рассматриваемом периоде. Организации ЛПК, имея производственный и кадровый потенциал, в силу объективных и субъективных причин не в состоянии его использовать. Они ориентируются, как правило, на стратегии выживания, которые базируются на конкурентных преимуществах низшего порядка. Эти стратегии являются кратковременными. На данном этапе развития удержать конкурентные преимущества высшего порядка возможно только за счет постоянного, непрерывного внедрения инноваций.

Из таблицы 3.5 видно, что среди областей, входящих в УрФО, Свердловская область значительнее по сравнению с другими экспортировала инновационную продукцию.

Таблица 3.5

Доля высокотехнологичного экспорта  
в общем товарном экспорте в 2015 г.\*

Регион Уральского Федерального округа	Экспорт, млн руб.	Экспорт инновационной продукции, млн руб.	Экспорт инноваци- онной продук- ции, %	Экспорт инноваци- онной продукции / внутренние затраты на исследования и разработки
Курганская область	1 961,1	199,2	10,2	1,3
Свердловская область	165 728,9	31 099,2	22,3	3,1
Тюменская область	664 848,1	163,4	0,03	0,02
Ханты- Мансийский автономный округ – Югра	495 445,8	–	–	–
Ямало- Ненецкий автономный округ	14 661,5	–	–	–
Челябинская область	133 975,8	3 244,4	7,9	0,5

\*Составлено автором.

При рассмотрении данного показателя в других областях России видно, что Свердловская область находится в средней группе. Лидерами являются Республика Татарстан и Пермская область. Ханты-Мансийский автономный округ – лидер по показателю экспорта по сравнению с УрФО в несколько раз, при этом экспорт инновационной продукции отсутствует.

Данная ситуация объясняется тем, что промышленный потенциал ХМАО ориентирован в основном на экспорт нефти и газа.

Таким образом, инновационная политика предприятий из-за дефицита собственных средств, которые являются основным источником финансирования инноваций, носит краткосрочный характер и не направлена на развитие производственно-технологической базы. Если оценивать инновационный потенциал России с позиций мирового опыта, то можно утверждать, что отечественная экономика ориентирована в настоящее время на реализацию научно-инновационной стратегии консервативного типа, что предполагает поддержание научно-инновационного уровня, технологий, развития, обеспечивающих эволюционный переход к следующему поколению научно-технических решений.

Это связано с тем, что Россия запаздывает в формировании потенциала, обеспечивающего создание наукоемких технологий, а главным недостатком в территориальном разрезе является слабая научная база для появления новых производств в регионах.

Низкий уровень инновационной активности связан с низким уровнем финансирования исследований и разработок. В УрФО внутренние затраты на исследования и разработки очень малы. Этот показатель меньше только в Южном федеральном округе, во всех остальных он в разы выше.

По количеству созданных передовых производственных технологий в УрФО лидируют Свердловская и Челябинская области. В остальных этот показатель либо ноль, либо практически отсутствует. Отсюда можно сделать вывод, что технологическая база предприятий с годами не изменится в лучшую сторону, а число созданных и использованных передовых производственных технологий регионов УрФО на общероссийском уровне остаётся низким.

В Свердловской области начиная с 2005 года в рамках федеральной программы финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства (МСП) профильный департамент Минэкономразвития продвинул идею создания сети региональных и муниципальных бизнес-инкубаторов.

По официальным данным Минэкономразвития, на начало 2011 года в бизнес-инкубаторах было размещено 1 456 субъектов

малого предпринимательства, в которых работали 10 тыс. человек. Годовой оборот предприятий составил более 2 млрд рублей, а объем налоговых отчислений – свыше 205 млн [17].

Анализ состояния и тенденций инновационной активности предприятий выявил наличие «барьеров культурного сопротивления» как в масштабе России, так и в Свердловской области.

Согласно данным Центра исследований и статистики науки (ЦИСН), который ежегодно (начиная с 1995 г.) проводит исследования инновационной активности на промышленных предприятиях, доля инновационно-активных предприятий в России незначительна и несколько лет находилась на низком уровне.

Опыт мирового экономического развития свидетельствует о том, что глубокие, эффективные преобразования экономики возможны лишь при активном использовании современных достижений научно-технического прогресса.

Перспективы развития инновационной деятельности в экономике России связаны прежде всего с «Основами политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 г. и дальнейшую перспективу», утвержденными Президентом РФ 30 марта 2002 г. В этом документе выделены два главных взаимосвязанных направления государственной политики в этой области:

- 1) формирование национальной инновационной системы;
- 2) сохранение и развитие кадрового потенциала научно-технического комплекса страны.

Инновационная система – это особая сфера экономики, в которую включают учебные, научные, научно-прикладные и иные организации, поддерживаемая особыми общественными институтами (авторским правом и т. д.) [17].

В Российской Федерации общее количество организаций, занятых исследованиями и разработками за исследуемый период 1995–2009 гг. сократилось (табл. 3.6).

Таблица 3.6

Динамика числа организаций, выполнявших научные исследования и разработки в России

Параметры	Годы										
	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Российская Федерация	4059	4099	4037	3906	3797	3656	3566	3622	3957	3666	3536
Уральский федеральный округ	261	255	255	260	253	234	226	225	233	220	211

Окончание табл. 3.6

Параметры	Годы										
	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Курганская область	16	19	18	18	17	15	15	13	14	14	12
Свердловская область	140	138	133	137	133	124	117	114	111	103	102
Тюменская область	62	58	62	62	59	52	54	56	56	54	50
Ханты-Мансийский автономный округ – Югра	9	13	14	13	16	15	17	11	11	10	9
Ямало-Ненецкий автономный округ	4	5	4	6	5	4	4	5	3	3	1
Челябинская область	43	40	42	43	44	43	40	42	52	49	47

Рассмотрим динамику количества организаций, занимающихся исследованиями и разработками в разбивке по типам организации (табл. 3.7).

Таблица 3.7

Организации, выполняющие исследования и разработки в России  
в период 1995–2010 гг.

Параметры	Годы											
	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Всего	4059	4099	4037	3906	3797	3656	3566	3622	3957	3666	3536	3492
Научно-исследовательские организации	2284	2686	2676	2636	2564	2464	2115	2049	2036	1926	1878	1840
Конструкторские организации	584	318	289	257	228	294	489	482	497	418	377	363
Проектные и проектно-изыскательские организации	207	85	81	76	68	63	61	58	49	42	36	36
Опытные заводы	23	33	31	34	28	31	30	44	60	58	57	47

Окончание табл. 3.7

Параметры	Годы											
	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Высшие учебные заведения	395	390	388	390	393	402	406	417	500	503	506	517
Промышленные предприятия	327	284	288	255	248	244	231	255	265	239	228	238
Прочие организации	277	303	284	264	268	258	234	312	550	480	454	452

Важной характеристикой оценки конкурентоспособности является учет обмена технологиями, их приобретение и передача. Наибольшую активность в приобретении технологий по импорту проявила отрасль обрабатывающего производства.

Важно отметить высокий уровень разработок отечественной науки и научного обслуживания. Опыт стран с рыночной и переходной экономикой показал, что подавляющее число новшеств прежде чем стать частью инновационного процесса встречается с противодействием. Это объясняется многими причинами: спецификой самого инновационного процесса, как объекта управления; отсутствием денежных средств; экономической невыгодностью для данного уровня технологии; сомнительной полезностью; состоянием внешней и внутренней среды и т. д. Сопротивление передаче новых технологий и знаний из сферы науки в промышленность в специальной литературе обозначено и носит название «культурного сопротивления» [17, с. 43].

Причины, порождающие «культурное сопротивление», специалисты делят на два типа:

1. «Барьер кадровой компетенции» – относящиеся к сфере компетенции кадрового состава предприятия (организации).

2. «Финансовый барьер» – относящиеся к сфере финансовых возможностей того же предприятия (организации).

Барьер кадровой компетентности встает на пути предприятия на раннем этапе процесса превращения новшества в форму инновации.

Новшество – это такой товар, который непосредственно руками не потрогать и физически не измерить; им невозможно воспользоваться без определенного минимума научных знаний, профессиональной компетенции и необходимой информированности. В связи с этим радикальные новшества могут длительное время «стареть на полке», ожидая инвестиционного спроса и теряя свою потребительскую стоимость.

Сегодня актуальность сбора информации по инновационной деятельности предприятий и ее результативности стремительно растет. Это обусловлено как заинтересованностью государства, так и отдельных предприятий. Для государства это прежде всего своеобразная картина представлений о развитии экономического и научного потенциала страны, по которой оно может судить о состоянии всей экономики страны, ее конкурентоспособности на мировом рынке, а также определять приоритеты направлений дальнейшего развития или же помощи по отдельным отраслям и регионам.

Мировой опыт убедительно показывает, что инновационная деятельность является эффективным инструментом социально-экономического развития как территорий, на которых уже имеется достаточный научно-технический потенциал, так и территорий, не обладающих таким потенциалом.

### **3.3. Обоснование выбора приоритетов инновационного развития**

Уральский федеральный округ – мощный индустриальный комплекс, занимающий ведущее место в РФ по объему промышленного производства; существенная доля инвестиций приходится на основной капитал. На его территории расположена мощная металлургическая база, на которую приходится 2/5 всей продукции черной металлургии. Велика его доля в производстве продукции машиностроения, химической и лесной промышленности.

Инновационная деятельность, как результат качественных изменений в экономике, концентрирует в себе влияние всех факторов и особенно подвержена изменениям.

Несмотря на тяжёлое финансовое положение, в котором находится регион, наблюдается снижение инновационной активности в последние годы. В предстоящие три года ожидается, что соотношение инновационно-активных, пассивных и не определивших инновационную политику технологий примерно сохранится. В перспективе к 2020 г. свыше 30 % предприятий предполагают заниматься разработкой или усовершенствованием каких-либо новых видов продукции или технологических процессов, не предполагают осуществлять инновационную деятельность.

Предполагается некоторое оживление инновационной деятельности только в деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности, где удельный вес инновационно-активных предприятий может увеличиться.

Стремление предприятий к устойчивому положению на товарном рынке, к финансовой стабильности побуждает их заниматься созданием и освоением производства новых видов продукции, улучшением ее качества, повышением на этой основе конкурентоспособности продукции. Мероприятия по освоению новой или усовершенствованной продукции осуществляли наибольшее число инновационно-активных предприятий (табл. 3.8). Слабое влияние на результаты деятельности предприятий оказывают федеральные инновационные программы.

Таблица 3.8

Освоение новой или усовершенствованной продукции

Отрасли	Число обсле- дован- ван- ных пред- прия- тий	Число предприятий, внедрявших новую или усовершенствованную продукцию				Число внедренных мероприятий			
		Годы							
		2009– 2011	2009	2010	2011	2009– 2011	2009	2010	2011
Всего	407	154	45	53	56	1739	501	562	676
Черная металлургия	25	16	4	7	6	321	101	115	105
Цветная металлургия	12	8	2	2	4	51	25	13	13
Химическая и нефтехимиче- ская промыш- ленность	18	12	3	4	4	109	37	35	37
Машиностро- ение и метал- лообработка	117	49	15	21	36	630	178	206	246
Промышлен- ность строи- тельных материалов	57	25	6	10	9	64	21	19	24
Легкая про- мышленность	47	13	3	5	5	111	26	33	52
Пищевая про- мышленность	120	53	12	15	26	263	69	82	112
Микробиоло- гическая про- мышленность	4	4	2	–	2	7	3	-	4
ЛПК	7	6	2	3	1	18	8	6	4



Как показывают данные, количество организаций, работающих с инновациями, увеличивается незначительно. Для проведения активной инновационной политики требуется принятие мер, включающих в себя совершенствование системы государственных инвестиций, кредитной и налоговой политики, внебюджетного финансирования.

Реализация стратегии управления конкурентоспособностью невозможна без средств инновационного развития и включает такие основные элементы, как финансирование, внутрифирменное планирование, маркетинговые исследования инноваций. Особую значимость приобретает оценка возможных источников инвестиционных ресурсов, меняющихся приоритетов, разработка методов реализации и создание правовых условий для всех участников инновационного процесса.

На наш взгляд, наиболее рациональным методом решения проблемы является следующее. Предлагается использование стоимостного подхода, который заключается в формировании стейкхолдерской модели. Модель основана на оценке инвестиционной привлекательности хозяйствующих субъектов Свердловской области, что позволит оценивать в качестве эквивалентов капитала нематериальные активы (интеллектуальный капитал, репутацию). При этом складываются хорошие отношения с поставщиками и клиентами и благоприятная возможность использования ресурсов влияния. Данный аспект немаловажен для хозяйствующих субъектов, поскольку большинство из них существует довольно давно, имеет постоянных клиентов и поставщиков, уникальный высококвалифицированный персонал.

На основе анализа подходов и методов оценки стоимости нами были выделены те из них, которые представляется возможным использовать в целях оценки инвестиционной привлекательности хозяйствующего субъекта конкретного сектора экономики:

- метод дисконтированных будущих денежных потоков;
- метод реальных опционов.

Поскольку каждый из методов оценки имеет недостатки, представляется целесообразным рассчитать комплексный показатель стоимости, который позволит компенсировать неточности частных величин стоимости, полученных каждой отдельной методикой. Например, завышенная стоимость хозяйствующего субъекта с большим количеством долговых обязательств, полученная методом реальных опционов, может быть скорректирована стоимостью, полученной методом дисконтирования будущих денежных потоков. Относительную

значимость каждого частного показателя в итоговой величине стоимости следует определять методом взвешивания.

Весовой коэффициент рассматривается нами как количественное выражение соотношения методов оценки по способности сформировать стоимость хозяйствующего субъекта, в наибольшей степени, которая отражает его инвестиционную привлекательность.

Для расчета весовых коэффициентов были использованы методы расстановки приоритетов, дискретных и индексных оценок.

Для того чтобы обеспечить детальное рассмотрение каждого из методов, следует выделить факторы, в наибольшей степени оказывающие влияние на адекватность величины оценки. Оценка каждого метода по каждому предложенному фактору в рамках процедуры способствует снижению рисков, характерных для процедуры оценки, а также дает возможность количественно отразить соотношение достоинств и недостатков каждого метода при формировании весов, участвующих в получении итоговой величины стоимости объекта оценки.

По уровню соответствия целям оценки были выделены следующие факторы, учитывающие возможность методики оценить хозяйствующий субъект:

- приемлемость метода (оценивается адекватность применения метода, использованные при оценке допущения, релевантность);
- возможность отражения в оценке будущих конъюнктурных изменений (оценивается, в достаточном ли объеме учитываются конъюнктурные изменения рынка и их своевременность в прогнозируемом периоде);
- объективность информации, используемой при оценке (оценивается достоверность информации, используемой в процессе оценки, адресность, доверие к источникам ее получения, адекватность выбора средств коммуникации);
- полнота информации (оценивается объем использованной информации).

Помимо этого, следует определить фактор, отражающий способность методик учитывать особенности каждого хозяйствующего субъекта, влияющие на инвестиционную привлекательность.

В качестве такого фактора предлагается оценивать возможность учета интересов перспективных групп инвесторов. Оценка этого фактора отражает предпочтения отдельных групп заказчиков при выборе методик оценки. Например, если хозяйствующий субъект нацелен на привлечение стратегических инвесторов, то наиболее важным является метод дисконтированных будущих доходов.

Объектами наблюдения в мониторинге выступают социально-экономические отношения внутри предприятия и во внешней среде. Речь идет о сопоставимости уровня фактической доходности с рыночной.

В качестве субъектов следует рассматривать руководителей и авторитетных специалистов, способных судить о внутренних механизмах деятельности хозяйствующего субъекта, приоритетах его развития, состоянии и перспективах развития отрасли.

Целью создания системы мониторинга является анализ управленческой ситуации для оперативного обнаружения и эффективного устранения препятствий роста инвестиционной привлекательности. Важной предпосылкой создания системы мониторинга стало использование концепции VBM для обоснования принятия инвестиционных решений, и, как следствие, использование в числе прочих методического инструментария стоимостной модели (отметим, что изменение стоимости слишком инерционный процесс).

Этапы формирования системы мониторинга инвестиционной привлекательности:

1. Определение целевого показателя. В общем случае целевым показателем системы мониторинга является существующая на данный момент инвестиционная привлекательность хозяйствующего субъекта, определяемая на основе наращивания стоимости хозяйствующего субъекта.

2. Создание системы целевых нормативов. Проводится рассмотрение вариантов оптимизации выбранных ранее ключевых показателей, установление значений критических отклонений.

3. Определение периодов контроля. Для каждого из выбранных целевых нормативов определяется оптимальная продолжительность времени, необходимого для отслеживания изменений показателей.

4. Разработка системы регламентирующих документов. Данный этап предполагает описание функций управления набором целевых нормативов. Для чего проводится закрепление соответствующих функций за элементами организационной структуры. Составляются графики контрольных расчетов целевых показателей, графики проведения актуализации информации, назначаются ответственные за проведение актуализации и контроля.

5. Разработка и утверждение регламентирующих документов. На этом этапе разрабатываются стандартизованные формы контрольной отчетности, происходит итоговое согласование процедур, сроков, ответственных.

6. Разработка системы мотивации персонала. Этап предполагает изменение существующей мотивации персонала хозяйствующего субъекта в зависимости от роста стоимости.

Оценка инвестиционной привлекательности на основе инновационного развития возможна на основе различных методов, таких как рейтинговый, факторный, «бухгалтерский», стоимостной, дисконтированных денежных потоков. Это позволяет оценить область применения, вид результата исследования и др. При этом следует отличать внутреннюю стоимость хозяйствующего субъекта от инвестиционной стоимости, которая представляет собой расчетную величину выгод, получаемых конкретным инвестором с учетом рыночной капитализации.

Апробация метода дисконтированных денежных потоков на примере лесопромышленных предприятий в динамике представлена в таблице 3.9.

Относительную значимость каждого частного показателя в величине комплексной стоимостной оценки следует определять методом взвешивания. Формула показателя стоимости имеет вид:

$$V_{\text{компл}} = \sum_{i=1}^i V_i P_i, \quad (3.7)$$

где  $V_i$  – показатели стоимости, рассчитанные методом дисконтированных денежных потоков и методом реальных опционов;

$P_i$  – весовые коэффициенты показателей стоимости  $i$ .

При определении весовых коэффициентов были использованы методы балльных экспертных оценок и расстановки приоритетов.

На основе сравнительной оценки методов сделан вывод о целесообразности применения концепции управления стоимостью предприятия (VBM) для конкретного хозяйствующего субъекта.

Таким образом, повышение инвестиционной привлекательности с учетом многообразия факторов – приоритетная задача отечественной экономики, признанная многими специалистами [19]. Вместе с тем, по нашему мнению, сущность оценки инвестиционной привлекательности на следующем этапе следует рассматривать в зависимости от сферы приложения и особенностей привлечения инноваций.

При таком подходе обоснование типа инноваций становится одним из важных этапов принятия решения о целесообразности участия в том или ином проекте. При всех прочих равных условиях

предпочтение будет отдаваться проектам, в которых ожидаемый чистый доход будет максимально превышать его первоначальные единовременные затраты. По сути, речь идет о прибыли, которая является одним из главных мотивов инвестиционной привлекательности средствами инновационного развития.

Таблица 3.9

Расчет стоимости хозяйствующего субъекта  
методом дисконтированных денежных потоков

Параметры	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2015 г.	Остаточ- ный период
<i>Объект X – ОАО «Лялялес»</i>					
Свободный денеж- ный поток, тыс. руб.	41 443,54	43 101,28	44 825,33	46 618,35	–
Ставка дисконта, %	–	14,05			–
Приведенный де- нежный поток при ставке дисконта %, тыс. руб.	–	37 791,57	34 461,4	31 424,69	–
Темп роста денежного потока в постпрогнозный период (g), %					7
Продленная стоимость, тыс. руб.					321 499,15
Стоимость хозяйствующего субъекта, тыс. руб.					425 176,81
<i>Объект Y – ЗАО ЛК «Серовлес»</i>					
Свободный денеж- ный поток, тыс. руб.	2 956,11	3 074,35	3 197,33	3 325,22	–
Ставка дисконта, %	–	13,77			–
Приведенный денежный поток, тыс. руб.	–	2 702,25	2 470,20	2 258,07	–
Темп роста денежного потока в постпрогнозный период (g), %					5
Продленная стоимость, тыс. руб.					18 358,78
Стоимость хозяйствующего субъекта, тыс. руб.					25 789,30
<i>Объект Z – ОАО «Алапаевсклес»</i>					
Свободный денеж- ный поток, тыс. руб.	1 278,03	1 329,15	1 382,32	1 437,61	–
Ставка дисконта, %	–	14,65			–
Приведенный де- нежный поток, тыс. руб.	–	1 159,31	1 051,62	953,94	–
Темп роста денежного потока в постпрогнозный период (g), %					4
Прогнозная стоимость, тыс. руб.					6 181,31
Стоимость хозяйствующего субъекта, тыс. руб.					9 346,2

По нашему мнению, для выбора приоритетов инновационного развития наиболее приемлемым методом является прогнозирование затрат методом кривых освоения. Из совокупности новых изделий деревообработки, выпускаемых каждой организацией, выбирается группа изделий (типономиналы), которая может являться базовой для нового изделия.

Для каждой группы однотипных изделий формируется сводная таблица исходных данных в зависимости от конкурентного статуса. Ретроспективный период не более 3–4 лет. Таблица данных строится отдельно для первого года выпуска (у всех изделий выбираются временные ряды показателей за первый год), второго и третьего.

Учитывается тип изделия, год выпуска, объем выпуска продукции и величина фактического показателя (материалоемкости, трудоемкости изделия) за эти же периоды времени.

Расчет параметров выполняется по следующим критериям:

- показатель крутизны  $b$ ;
- коэффициент освоения  $K_{oc}$  по фактическим кривым освоения.

Для прогнозирования кривой освоения устанавливаются коэффициенты по каждому виду продукции.

Первоначально определяется  $K_{oc}$ . Прогнозное значение составляет 1,05–1,07 от  $K_{oc}$ . Расчетное значение  $b$  определяется исходя из формулы:

$$K_{oc} = 2 - b, \quad (3.8)$$

тогда  $b = -\lg K_{oc} / \lg 2$ .

В период освоения выпуска новой продукции устанавливается результирующий уровень прогнозных показателей.

Расчет – в динамике изменения по циклу показателя (начальное конечное).

В качестве расчетных показателей выступают материалоемкость, трудоемкость, себестоимость, съём прибыли на единицу выхода продукции.

Начальные значения величины являются конечными для стадии НИР и ОКР.

На следующем этапе нами дано обоснование функциональных зависимостей. Между порядковым номером изделия и удельными

затратами существует зависимость, выраженная степенной функцией:

$$y = a X_i^{-b}, \quad (3.9)$$

где  $y$  – себестоимость изготовления  $X_i$ -й единицы нововведения ( $H_6$ );  
 $a$  – затраты на производство первой единицы нововведения ( $H_6$ );  
 $i$  – порядковый номер изготовленного с начала освоения нового изделия;  
 $b$  – показатель крутизны кривой освоения.

$$K_{oc} = 2^{-b} \quad (3.10)$$

$$Y_i = Y_k \frac{X_i}{X_k} - b, \quad (3.11)$$

где  $Y_i$  – искомая функция,  
 $X_k$  – исследуемые параметры.

Исходная модель после преобразования выглядит следующим образом:

$$\begin{aligned} Y_{\Sigma} &= a X_i^{-b}; \\ Y_{\Sigma} &= \left( \frac{a}{1-b} \right) (X_k^{1-b} - X_1^{1-b}); \\ Y_{\Sigma} &= Y_k \frac{X_i}{X_k} - b d X, \end{aligned} \quad (3.12)$$

тогда

$$Y_{\Sigma} = \left( \frac{Y_k X_k b}{1-b} \right) (X_k^{1-b} - X_1^{1-b}). \quad (3.13)$$

При выходе к серийному производству получим искомую зависимость:

$$Y_{\Sigma} = Y_1 X_1 + \left( \frac{Y_k X_k b}{1-b} \right) (X_k^{1-b} - X_1^{1-b}). \quad (3.14)$$

В результате преобразований получим зависимость уровня конкурентоспособности от факторов ТЭУ. Данный подход положен в основу обоснования стратегии управления конкурентоспособностью предприятий отрасли.

Среди методов управления конкурентоспособностью базовым принят метод главных компонент (МГК) – классический метод приведения данных к одной размерности путем определения конечного числа линейных комбинаций исходных признаков, объясняющих сформированную совокупность данных. МГК был предложен К. Пирсоном в 1901 г. и затем детально разработан Хоттелингом в 1933 г.

На основании данного метода определяется эффективность конкурентного преимущества предприятий (организаций) лесопромышленного комплекса.

Для анализа были выделены 10 факторов, но в связи с тем, что суммарная дисперсия приходится на три из них (75 %), то для исследования их оставляем, остальные автоматически отсекаются.

$$\mathcal{E}_{КПП} = a_0 + a_1 U_1 + a_2 U_2 + a_3 U_3, \quad (3.15)$$

где  $\mathcal{E}_{КПП}$  – эффективность приоритетных направлений КПП;

$a_0$  – свободный параметр;

$a_1, a_2, a_3$  – коэффициенты весомости;

$U_1, U_2, U_3$  – направления КПП:  $U_1$  – комплексное использование древесины;  $U_2$  – использование отходов;  $U_3$  – качество управления.

В условиях формирования рыночных отношений государственное финансирование инновационных структур должно поддерживать эту очень специфическую область хозяйственной деятельности.

В перспективе в условиях сформировавшегося рынка финансовая система будет стимулировать повышение активности инновационной деятельности в экономике и стабилизации производства. Чтобы обеспечить экономическую безопасность региона, необходимо формирование организационно-экономических условий реализации инноваций переходного периода, учитывающего особенности инновационной деятельности в промышленности.

При разработке программы развития лесного сектора необходимо учитывать следующие факторы: величину инноваций на предприятиях, среднюю прибыль на инвестированный капитал и ее динамику за последние годы; стадию «жизненного цикла» отрасли на момент оценки инвестиционной привлекательности; уровень текущих и конъюнктурных колебаний в отрасли и степень монополизации, характер конкуренции в отрасли.



## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Конкурентоспособность предприятия является относительной характеристикой, выражающей отличия развития данного предприятия от развития конкурентов по степени эффективности товаров и по эффективности производственной деятельности. Конкурентоспособность предприятия в контексте экономической безопасности региона характеризует возможности и динамику приспособления к условиям рыночной конкуренции.

Функции лесных ресурсов изменяются под воздействием внешней среды, окружающей лесной сектор. Соответственно, изменение функций лесных ресурсов, как запрос со стороны потребителей лесобумажной продукции, общественных организаций и государства, приводит к изменению функций системы управления. В связи с этим особое значение приобретает анализ и оценка экологических, экономических и связанных с ними социальных аспектов деятельности предприятия. Как правило, достижение конкурентоспособности и «жизненность» в условиях рынка являются базой для рекомендаций экологических служб.

Такие требования необходимы в целях обеспечения экологической и экономической безопасности во внутренней и внешней сферах предприятия и максимального достижения экологической ликвидности предприятия.

Чрезвычайно значим в контексте экономической безопасности кластерный подход на основе инновационного развития.

Конкурентные преимущества Свердловской области можно определить по стратегии конкуренции, конкурентоспособности фирмы, степени конкуренции регионального рынка, эффективности государственного регулирования предпринимательской деятельности. Стадиями конкуренции в данном случае являются:

- факторы производства;
- инвестиции;
- нововведения;
- богатства.

Значимая составная часть конкурентоспособности товара – это уровень затрат потребителя за время эксплуатации. Другими словами, конкурентоспособность – это комплекс потребительских и стоимостных характеристик товара, которые и определяют его успех на рынке.

Лесопромышленный комплекс относится к сфере делового маркетинга. И ключевыми внешними моментами для представителей

лесной отрасли являются вопросы исследований макроэкономической среды и рынка, прогноз рыночных тенденций.

Для повышения производства конкурентоспособной продукции лесопромышленного комплекса и ее поставок на внутренний и внешний рынки необходимы такие меры, как:

- обеспечение свободного доступа участников лесного бизнеса к лесным ресурсам;
- предоставление налоговых льгот инвесторам на срок окупаемости вновь вводимых производств по глубокой переработке древесины;
- стимулирование использования низкосортного древесного сырья и отходов производства для получения электрической и тепловой энергии.

Предприятия Свердловской области, являясь частью индустриального центра, несут на себе устаревшую структуру отраслей, находящихся в фазе зрелости или упадка. Преобладают адаптивные нововведения по сравнению с генерирующими инновации свойствами. Исходя из этого, представляется, что субъекты Федерации должны разрабатывать региональные программы. Государственное регулирование лесного сектора должно быть направлено на повышение инвестиционной и инновационной активности, создание инфраструктурных условий для повышения уровня благосостояния и конкурентоспособности региональной экономики.

При оценке инвестиционной привлекательности предпочтительным считается подход, в котором учитываются нефинансовые характеристики хозяйствующего субъекта. Применение данного подхода обеспечивает более глубокое рассмотрение объекта инвестирования, позволяет минимизировать риски, связанные с недостоверным отражением в отчетности реального положения хозяйствующего субъекта, дает возможность составить общий прогноз его развития, а также объективно оценить способность эффективно использовать привлеченные средства и обеспечить экономическую безопасность региона.

В процессе развития лесопромышленного комплекса как полноценной отрасли российского современного народного хозяйства появляются специализированные компании, оказывающие различные консалтинговые и информационные услуги в этой сфере. На современном этапе развития деятельность таких компаний переоценить практически невозможно.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Экономическая безопасность России: общий курс: учебник / под ред. В.К. Сенчагова. М.: Дело, 2015. 896 с.
2. Филиппов П. Кластеры конкурентоспособности – опыт развития кластеров Финляндии. URL: [www.subkontrakt.ru](http://www.subkontrakt.ru) (дата обращения: 29.04.2019).
3. Бутко Г.П., Поротников П.А. Управление природоохранной деятельностью на основе кластера инновационного типа // Известия УрГЭУ, 2010. № 2 (28).
4. Маршалл А. Принципы экономической науки. М., 1993. Т. 1. С. 153.
5. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов. М.: Соцэкгиз, 1952. 684 с.
6. Анализ состояния и перспектив развития инновационного сектора экономики России / И.Э. Агкачева [и др.]. М., 2006. 143 с.
7. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика. М.: Центр экономики и маркетинга, 2006. С. 131.
8. Архипов А.В., Пишко Н.В. Инновационное развитие предприятия: цели, критерии, особенности планирования // Известия высших учебных заведений. Технология легкой промышленности. 2012. № 1.
9. Ансофф И. Стратегическое управление. М.: Экономика, 1989. 519 с.
10. Анышин В.М., Филин С.А. Менеджмент инвестиций и инноваций в малом и венчурном бизнесе. М.: Анкис, 2003. 360 с.
11. Горбашко Е.А. Обеспечение конкурентоспособности промышленной продукции. СПб: ИНЖЕКОН, 2019. 345 с.
12. Баринов В.А. Реинжиниринг: сущность и методология. URL: [www.irprou.ru](http://www.irprou.ru) (дата обращения: 29.04.2019).
13. Белякова М.Ю. Разработка комплексной методики оценки инвестиционной привлекательности объекта инвестирования // Управление риском. 2006. № 3. С. 34–42.
14. Бендиков М.А., Хрусталева Е.Ю. Механизмы государственного регулирования инновационной сферы экономики России // Менеджмент в России и за рубежом. 2006. № 6.
15. Гельвановский М., Жуковская В., Трофимова И. Конкурентоспособность в микро-, и мезо-, и макроуровневом измерениях // Российский экономический журнал. 1998. № 3. С. 66–67.
16. Шмудевич Т.В. Инвестиционные аспекты конкурентоспособности предприятий ЦБП России // Инвестиционная политика

России в современных условиях: тезисы докладов Всероссийск. науч. конф., 15–17 мая 1997 г. СПб., 1997. С. 2–3.

17. Бутко Г.П., Раменская Л.А. Повышение инвестиционной привлекательности предприятий лесного сектора на основе инновационного развития // Лесной вестник. 2007. № 8 (57).

18. Бутко Г.П. Совершенствование технологий управления в лесном бизнесе на основе экономической диагностики // Вопросы региональной экономики. 2013. № 3 (16). С. 116–121.

19. Бутко Г.П., Запруднов В.И. Методы оценки инвестиционной привлекательности лесопромышленного предприятия на современном этапе развития // Вестник Московского государственного университета леса – Лесной вестник. 2013. № 2. С. 130–134.

20. Бутко Г.П. Стратегия управления конкурентоспособностью предприятий лесопромышленного комплекса региона: монография. Екатеринбург: УрО РАН, 2002. 200 с.

21. Бутко Г.П. Экономическая стратегия управления конкурентоспособностью промышленных предприятий: автореф. дисс. на соискание ученой степени доктора экон. наук. СПб: Госуниверситет, 2003. 39 с.

22. Бутко Г.П., Раменская Л.А. Исследование системных связей и закономерностей повышения инвестиционной привлекательности лесного комплекса Урала. Екатеринбург: Урал. гос. лесотехн. ун-т, 2009. 160 с.

23. Бутко Г.П. Конкуренция: теория, методология, практика: монография. Екатеринбург: УИПЦ, 2014. 342 с.

24. Водачек Л., Водачкова О. Стратегия управления инновациями на предприятии; сокр. пер. со словацк. М.: Экономика, 1989.

25. Создание рыночной стоимости и инвестиционной привлекательности / А.С. Волков [и др.], 2007. 304 с.

26. Воскобойников И.В. Инновационная политика в лесопромышленном комплексе // Деловая слава Россия: альманах; Экономика: инновационная политика в лесопромышленном комплексе. 2011. № 2.

27. Ворожихин В.В., Тютюнник И.Г. Проблемы определения категории «Экономическая безопасность» // Экономическая безопасность России: проблемы и перспективы: мат-лы II Международн. науч.-практич. конф. Нижний Новгород, 2014. С. 135–140.

28. Вяткин В.Н., Шевляков В.М., Серов В.Н. Организационное проектирование управленческих нововведений. Пермь: Книжное издательство, 1990. 342 с.

29. Гиссин В.И. Управление качеством продукции: учеб. пособие. Ростов н/Д: Феникс, 2000. С. 184.
30. Глухов А.Б. Оценка конкурентоспособности товара и способы ее обеспечения // Маркетинг. 2005. № 2.
31. Голубева Т.Г., Елисеев О.Н. Бенчмаркинг как эффективный инструмент управления организацией // Качество. Инновации. Образование. 2002. № 1. С. 60–62.
32. Макконелл К.Р., Брю С.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика: 2 т.; пер. с англ. 2-го изд. М.: Республика, 1993. 400 с. Т. 2.
33. Белик И.С. Роль эколого-экономической безопасности в обеспечении устойчивого развития и инвестиционной активности территории // Вестник УГТУ-УПИ. 2008. № 3.
34. Горбашко Е.А. Менеджмент качества и конкурентоспособности. СПб: СПбГУЭФ, 2002. С. 167.
35. Градов А.П. Экономическая стратегия фирмы. СПб: Специальная литература, 2000. 589 с.
36. Гребенкин А.В. Экономическое нововведение: организационно-экономический механизм интенсификации производства. Красноярск, 1986. 120 с.
37. Гуськова Т.Н. Методология статистического исследования инвестиционной привлекательности объектов: автореф. дисс. ... на соиск. учен. степени канд. эконом. наук / Самарская государственная экономическая академия. Ростов н/Д, 1997. С. 30.
38. Дамодаран А. Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов; пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. 1342 с.
39. Данилов А., Михайлова С., Данилова Т. Бенчмаркинг – эффективный инструмент повышения конкурентоспособности // Стандарты и качество. 2005. № 1.
40. Эджуорт Ф.И. Теория монополии. М., 1897.
41. Долинская М.Г., Соловьев И.А. Маркетинг и конкурентоспособность промышленного предприятия. М.: Дело. 2002. С. 216.
42. Друкер П. Эффективное управление: экономические задачи и оптимальные решения. М.: ФАИР-ПРЕСС, 2001. 288 с.
43. Люблин В.С., Баранова Л.Е. Определение динамики конкурентоспособности предприятия // Целлюлоза. Бумага. Картон. 1998. № 3, 4. С. 44–46.
44. Хейне П. Экономический образ мышления. М.: Дело, 1998. 702 с.
45. Есипов В.Е., Маховикова Г.А., Терехова В.В. Оценка бизнеса. СПб: Питер, 2006. 464 с.

46. Иванюта В.М., Кожухов Н.И., Моисеев Н.А. Экономика лесного хозяйства: учебник [для вузов]. М.: Лесная промышленность, 1983. 272 с.
47. Инновационное управление. URL: <http://www.innovation-management.ru> (дата обращения: 29.04.2019).
48. Павлова Н.Ф. Повышение конкурентоспособности деревянных домов шведского изготовления на внешнем Рынке // Известия вузов. Лесной журнал. Архангельск, 1995. № 1. С. 124–127.
49. Ицкович И.И., Беляев Е.И. Инновационные бизнес-идеи для начинающих предпринимателей. Рыбинск: РГАТА имени П.А. Соловьева, 2010.
50. Канторович Л.В. Системный анализ и некоторые проблемы научно-технического прогресса: диалектика и системный анализ. М.: Наука, 1986.
51. Карлинская Е.В. Анализ развития методологии управления инновационной деятельностью в России и в мире. URL: <http://www.rpm-consult.ru> (дата обращения: 29.04.2019).
52. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Прогресс, 1978. 494 с.
53. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика: учеб. пособие. 3-е изд. М.: Гном-Пресс, 2001. 304 с.
54. Кожемяко Н.П. Инструменты управления стратегическим развитием лесного сектора в формате государственно-частного партнерства: автореф. дисс. ... на соискание уч. степени доктора эконом. наук. М.: МГУЛ, 2014. 217 с.
55. Кожемяко Н.П., Шмулев Г.А. Оценка конкурентоспособности экспортных сырьевых товаров и пути ее повышения // Экономика и организация проблемы современного управления предприятиями: теория и практика: сб. науч. трудов / под ред. проф. В.В. Одиноченкова. Брянск: Изд-во БГТУ, 2000, 2017.
56. Кожемяко Н.П. Управление развитием предприятий лесопромышленного комплекса на основе реструктуризации. М.: ГНЦ ЛПК, 2010. 158 с.
57. Кожемяко Н.П. Управления стратегическим развитием лесного сектора Российской Федерации на принципах частно-государственного партнерства. М.: ГНЦ ЛПК, 2011. 160 с.
58. Кожухов Н.И. Лесной сектор на рубеже III тысячелетия. М., 1998.
59. Кожухов Н.И., Шагин П.И. Оценка инвестиционной привлекательности предприятий лесного сектора: монография. М.: ГОУ ВПО МГУЛ, 2006.

60. Кондрашов П. Экспортный потенциал российского лесопромышленного комплекса: об улучшении использования на диверсификационной основе // РЭЖ. 2007. № 4.

61. Конторович С.П. Управление инвестиционной привлекательностью предприятия // Вопросы экономики. 2003. № 8.

62. Крейнина М.Н. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерных обществ в промышленности, строительстве и торговле. М.: Дело и сервис, 1994. 256 с.

63. Крылов Э.И. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия: учеб. пособие / Э.И. Крылов [и др.]. М.: Финансы и статистика, 2003. С. 192.

64. Хайне П., Хизрич Р., Питерс М. Предпринимательство. М., 1992. В. 2.

65. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью // Стандарты и качество. № 10. 2000. С. 10–14.

66. Курепкина А. Специфика маркетинговых исследований в лесопромышленном комплексе // ЛесПромИнформ. 2006. № 2 (33).

67. Леванов В.Е., Нехайчик Н. Методологические аспекты развития ассоциированной экономики в лесном комплексе России // Лесной экономический вестник. 1998. № 1.

68. Левитин И.Е. Перспективы развития транспортной системы Уральского федерального округа: доклад министра транспорта И.Е. Левитина на совещании под председательством Президента РФ в УрФО 16–17 мая). URL: <https://www.mintrans.ru/press-center/interviews/232> (дата обращения: 29.04.2019).

69. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: Экономика, стратегия, управление. М., 1995. 312 с.

70. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. М.: Соцэкгиз, 1952. 345 с.

71. Лесопромышленный комплекс: состояние, проблемы, перспективы / Н.А. Бурдин [и др.]. М., 2012.

72. Лобовиков Т.С. О понятии «лесопромышленный комплекс»: мат-лы науч.-техн. конф. ИЭФ ЛТА им. С.М. Кирова. Л. 1967.

73. Ломовцева А.В., Трофимова Т.В. Устойчивое функционирование и дальнейшее развитие предприятий лесопромышленного комплекса на основе повышения инновационной активности // Сборник мат-лов Второй междунар. науч.-практич. конф. «Проблемы развития инновационно-креативной экономики». М.: Креативная экономика, 2010.

74. Мазилкина Е.И. Управление конкурентоспособностью // Менеджмент в России и за рубежом. 2005. № 5. С. 28.

75. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента; пер. с англ. М.: Дело, 1998. 702 с.

76. Мильгром Д.А. Оценка конкурентоспособности экономических технологий // Маркетинг в России и за рубежом. 2006. № 2.

77. Селезнев А.З. Конкурентные позиции и инфраструктура рынка России. М.: Юрист, 2009. С. 193.

78. Мишин Ю. Слагаемые конкурентоспособности: рекомендации по выработке стратегии развития производственных структур // Риск. 2006. № 1.

79. Моисеев Н.А. Лесная экономика: проблемы и решения // Лесное хозяйство. 2010. № 2. С.8.

80. Моисеев Н.А. Наука и практика управления лесами и его законодательством // Лесное хозяйство. 2011. № 1. С. 7.

81. Мэнсфилд Э. Экономика научно-технического прогресса. М.: Прогресс, 1970.

82. Бабурин И.В. Роль лесного сектора экономики в устойчивом развитии региона // Региональная экономика и управление: Электронный научный журнал. 2005. № 4.

83. Несиоловский А.О. Принципы преобразования компании в соответствии с концепцией бережливого производства. URL: <http://www.blog.leancor.ru> (дата обращения: 29.04.2019).

84. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года / Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации. Декабрь 2014. URL: <http://ac.gov.ru/files/attachment/4843.pdf> (дата обращения: 29.04.2019).

85. Лебедев Ю.В. Экологически устойчивое развитие территорий. Екатеринбург: УрО РАН, 2017. 472 с.

86. Макконелл К., Брю С. Экономикс / под ред. А.А. Пороховского; пер. с англ. М.: Республика, 1995. 348 с. Т. 1.

87. Окрепилов В.В. «Сколково»: широкие возможности, большие перспективы // Инновации. 2011. № 6 (152).

88. Окрепилов В.В. Решение социально-экономических проблем в регионе на основе стратегии управления качеством // Стандарты и качество. 2009. № 11.

89. Окрепилов В.В. Управление качеством: учебник [для вузов]. 2-е изд, доп. и перераб. М.: Экономика. 2018. 639 с.

90. Организационно-экономические проблемы лесного комплекса России и основные направления их решения / В.Е. Леванов [и др.] // Известия Санкт-Петербургской лесотехнической академии. 1999. № 7. С. 101–108.



91. Оценка бизнеса: учебник / под ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой. М.: Интерреклама, 2003. 544 с.
92. Кныш М.И. Стратегия развития регионального лесопромышленного комплекса. СПб. 1998.
93. Сраффа П. Законы доходности в условиях конкуренции // Производство товаров посредством товаров. М.: ЮНИТИ, 1999.
94. Петров А.П. Административные регламенты исполнения государственных функций в системе лесопромышленного комплекса (баланс прав и ответственности Российской Федерации и ее субъектов) // Лесное хозяйство. 2010. № 4.
95. Петров А.П. Два хозяина в лесу – право дело, ни к чему // Лесная газета. 2012. № 4 (10253).
96. Петров В.Н. Организация, планирование и управление лесным хозяйством. СПб, 2010. 416 с.
97. Пивоваров С.Э., Тарасевич Л.С., Майзель А.И. Международный менеджмент. СПб: Питер, 2001. 656 с.
98. Проблемы эффективности в XXI веке. М.: Наука, 2018. 389 с.
99. Писаренко А.И., Страхов В.В. Управление лесами и лесными отношениями // Лесное хозяйство. 2011. № 3. С. 4.
100. Пластинин А.В., Штинева А.А. Холдинги как новая форма управления предприятиями лесного комплекса // Известия вызов. Лесной журнал. 1999. № 3.
101. Фоменко Г.А. Техническое обеспечение инновационной деятельности в природно-ресурсном комплексе Российской Федерации. URL: <http://www.council.gov.ru> (дата обращения: 29.04.2019).
102. Портер М. Международная конкуренция. М.: МО, 2006. 924 с.
103. Портер М.Э. Конкуренция: учеб. пособие. М.: Вильямс, 2000.
104. Портер М. Международная конкуренция: конкурентные преимущества стран. М.: Международные отношения, 1993. 510 с.
105. Регионы России. Социально-экономические показатели 2011 / Росстат. М., 2011. 990 с.
106. Рогова Е.М. Инвестиционный менеджмент. СПб: ВШЭК, 2018.
107. Рогова Е.М., Ярыгин А.И. Применение новых методов оценки инновационных проектов: модель взвешенной полиномиальной стоимости реального опциона // Инновации. 2011. № 7 (153).
108. Романов Е.С. Внутриотраслевые экономические процессы в лесозаготовительной промышленности // Известия вызов. Лесной журнал. 1995. № 5–6. С. 172–176.

109. Романов Е.С. Холдинговые компании в лесном комплексе // Известия вузов. Лесной журнал. 1995. № 3. С. 179–183.
110. Бурдин Н.А., Рыженков А.И. Методы и практика разработки региональных программ реструктуризации лесопромышленного комплекса // Лесной экономический вестник. 1998. № 1.
111. Системный подход к экономическому управлению предприятием: коллективная монография / Г.П. Бутко. М.А. Меньшикова, Т.А. Сичинава [и др.]. М., 2015.
112. Синько В. Экспорт и конкурентоспособность продукции машиностроения // Внешняя торговля. 1993. № 2. С. 5.
113. Словарь терминов HR. URL: <http://www.hrm.ru> (дата обращения: 29.04.2019).
114. Соколов Д.В., Титов А.Б., Шабанова Н.М. Предпосылки анализа и формирования инновационной политики. СПб: ГУЭФ, 2017.
115. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика. М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. 224 с.
116. Стратегия развития лесного комплекса Российской Федерации до 2020 года. М.: ВНИПИЭИлеспром, 2015.
117. Тарасова И.А. Потребитель выбирает // Маркетинговые исследования в России и за рубежом. 2006. № 4. С. 15.
118. Тацун М.В. Федерально-региональные проблемы управления лесопромышленным комплексом и пути их решения: обзор. М.: Финансы, 2011.
119. Горбашко Е.А. Обеспечение конкурентоспособности промышленной продукции. СПб: СПбУЭФ, 2017.
120. Трифилова А.А., Олейник-Гарбуз Ю.А. Открытые инновации и развитие ключевых функциональных областей управления инновационной деятельностью компании // Инновации. 2012. № 3 (161).
121. Уруков В.П. Правовая основа обеспечения конкурентоспособности промышленных предприятий // Хозяйство и право. 2005. № 12.
122. Уткин Э.А. Инновационный менеджмент. М.: АКАЛИС, 1996. С. 7.
123. Фатхутдинов Р.А. Стратегическая конкурентоспособность. Казань: Лана, 2005. С. 143.
124. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации. Казань: Лана, 2005. С. 113.
125. Философова Т.Г. Конкуренция и конкурентоспособность. М.: Экзамен, 2019. С. 96.

126. Фоломьев А.Н., Гейгер Э.А. Менеджмент инноваций: теория и практика. М.: Изд-во РАГС, 1997. С. 12.

127. Центр международного промышленного сотрудничества ЮНИДО в Российской Федерации. URL: <http://www.unido.ru/> (дата обращения: 29.04.2019).

128. Лесопромышленный комплекс: состояние, проблемы, перспективы / Н.А. Бурдин, В.М. Шлыков, В.А. Егорнов, В.В. Саханов. М.: МГУЛ, 2000. 473 с.

129. Чубаков Г.Н. Ценообразование в маркетинговой политике предприятия. М., 2006.

130. Шевченко С.Ю. Инновационное обеспечение конкурентоспособности предприятий. СПб. 2016. 32 с.

131. Шевченко С.Ю. Обеспечение конкурентоспособности предприятий средствами инновационного развития: автореф. дисс. ... докт. эконом. наук. СПб, 1996. 32 с.

132. Шмулев Г.А. Основы эффективности лесного экспорта // Известия вузов. Юбилейный Лесной журнал. 1999. № 7.

133. Шмулевич Т.В. Факторы усиления конкурентоспособности предприятий в переходной экономике. СПб, 2001. 28 с.

134. Никулина Н.Л. Экологические аспекты экономической безопасности региона: автореф. дисс. ... канд. эконом. наук. Екатеринбург: УрО РАН, 2008.

135. Стратегия развития лесного комплекса Российской Федерации на период до 2020 года. М.: МГУЛ, 2008.

136. Консалтинг: Dist-Cons.Ru – пресс-релизы, новости, мероприятия, предложения, аналитика, консультации. URL: <http://www.dist-cons.ru> (дата обращения: 29.04.2019).

137. Моисеева Н.К., Анискин Ю.П. Современное предприятие: конкурентоспособность, маркетинг, обновление. Т. 1, 2. М.: Внешторгиздат, 1993.

138. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика. М.: ГНОМ-ПРЕСС, 2011. 272 с.

139. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление: учебник. М.: ИнфраМ, 2000.

140. Beqq Devid and a. Economics. London: Mc. Grow-Hill Bock Company, 2007. 667 Pp.

141. Brunt D. Peter. How to Cut Your Business Costs. Kogan Page, 2001. 111 Pp.

142. Dahmen E. Entrepreneurial Activity and the Development of Swedish Industry, 1919–1939. Stockholm, 1950. 167 Pp.

143. Курно А.О. Исследование математических принципов теории богатства. М., 1838.
144. Leamer E.E. Sources of International Comparative Advantage: Theory and Evidence / Cambridge. MIT Press, 1984. 353 Pp.
145. Robert C. Camp. Benchmarking: The Search for Industry, Best Practices that Lead to Superior Performance. ASQC Quality Press, 1989.
146. Soulie D. Filières de Production et Integration Vertical // Annales des Mines. 1989. Pp. 21–28.
147. Tolénado J.A. Propos des Filières Industrielles // Revue d'Economie Industrielle. 1978. V. 6. Pp. 149–158.
148. Turrell M., Lindow Y. The Innovation Pipeline, Imaginatik Research. 2003. 14 Pp.
149. Turrell M., Pluskowski B., Chapman M. Innovation Dimensions, Imaginatik Research. 2006. 7 Pp.
150. Бирюков П.А., Кузьмина М.В. Проблема адаптации лесозаготовительных предприятий в рыночной среде // Известия вузов. Лесной журнал. 2000. № 5–6. С. 62–65.
151. Криворотов В.В. Методология формирования механизма управления конкурентоспособностью предприятия: монография. Екатеринбург: УГТУ-УПИ, 2007. 238 с.
152. Ершова И.В. Конкурентные стратегии технологически ориентированных предприятий. Екатеринбург: УГТУ-УПИ, 1999. 151 с.
153. Каретникова Т.М. Конкурентоспособность фирм / Т.М. Каретникова. Челябинск: Изд-во УГТУ, 1996. 192 с.
154. Козлова Т.В. Механизм оценки конкурентоспособности металлургической фирмы. Магнитогорск: Изд-во МГТУ, 2000. 24 с.
155. Конкурентоспособность в системе мирового хозяйства: пространственный анализ / под ред. Н.С. Мироненко. М.: Пресс-Соло, 2012. 472 с.
156. Конкурентоспособность региона: новые тенденции и вызовы / под ред. А.И. Татаркина. Екатеринбург: УрО РАН, 2003. 360 с.
157. Татаркин А.И., Юрганова Л.А. Теоретические и методологические подходы к исследованию региональной конкуренции // Экономика региона. 2006. № 1. С. 4–22.
158. Кожухова Л.И. Социально-экономические проблемы устойчивого развития лесного хозяйства России. М.: МГУЛ, 2003. 175 с.
159. Аакер Д.А. Стратегическое рыночное управление. СПб: Питер, 2002. 542 с.
160. Гелбрейт Дж. Экономические теории и цели общества. М.: Прогресс, 1976. 406 с.

161. Антонов А.В. О концепции совершенствования системы управления лесным комплексом // Деревообрабатывающая промышленность. 1997. № 2. С. 38–42.

162. Моисеев Н.А. Экономика лесного хозяйства: учеб. пособие. 2-е изд. М.: МГУЛ, 2002. 159 с.

163. Моисеева Н.К., Конышева М.В. Управление маркетингом: теория, практика, информационные технологии: учеб. пособие / под ред. Н.К. Моисеевой. М.: Финансы и статистика, 2002. 304 с.

164. Абалкин Л.И. Экономическая стратегия для России: проблемы выбора. М.: ИЭ РАН, 1997. 63 с.

165. Тейлор Р. Оценка перспектив российских лесных продуктов на мировых рынках // Лесной экономический вестник. 2003. № 4. С. 26–30.

166. Hann Pichler J., Pleitner Hans Jobst, Schmidt Karl-Heinz (Hrsg.). Management in KMU: die Fhrung von Klein-und Mittelunternehmen. 3. Aufl. Bern, Stutgar, Wien: Haupt, 2000.

167. Forester Jay W. Industrial dynamics. Massachusetts Institute of Technology and John Wiley and Sons. Ins. New York – London, 2000. 170 Pp.

168. Mc Conel Campbell R., Brue Steley L. Economics. Principleg, Problems, and Policies – Mc Frascati Manual // Proposed Standard Practice For Surveys on Research And Experimental Development. France: OECD Publications, 2002. 255 Pp.

169. Mc. Crow-Hill: Publishing Company, 2000. 264 Pp.

170. Российская Федерация. Законы. О безопасности: федер. закон от 28.12.2010 № 390-ФЗ (в ред. Федерального закона от 05.10.2015 № 285-ФЗ): [принят Гос. Думой 7 декабря 2010 года: одобр. Советом Федерации 15 декабря 2010 года]. – DOI: 10.15826/vestnik.2017.16.2.015. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_108546/290](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_108546/290) (дата обращения: 29.04.2019).

171. Фролов А.Н., Гейгер Э.А. Теория и практика. Менеджмент инноваций. М., 2018. 112 с.

Научное издание

*Бутко Галина Павловна*  
*Перепелкина Любовь Алексеевна*  
*Шурмина Ольга Анатольевна*

**ПОВЫШЕНИЕ  
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ  
КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ  
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ**

ISBN 978-5-94984-700-8



Редактор К.В. Смирнова  
Оператор компьютерной верстки Т. Упова

Подписано в печать 04.06.2019  
Уч.-изд. л. 9,5. Усл. печ. л. 8,36  
Тираж 500 экз. (1-й завод 25 экз.)  
Заказ №

ФГБОУ ВО «Уральский государственный лесотехнический университет»  
620100, Екатеринбург, Сибирский тракт, 37  
Тел.: 8(343)262-96-10. Редакционно-издательский отдел

Типография ООО «ИЗДАТЕЛЬСТВО УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ ЦЕНТР УПИ»  
620062, РФ, Свердловская область, г. Екатеринбург, ул. Гагарина, 35а, оф. 2  
Тел.: 8 (343) 362-91-16